

20 LAT
TRANSFORMACJI
OSIĄGNIĘCIA, PROBLEMY, PERSPEKTYWY

20 LAT

TRANSFORMACJI

OSIĄGNIĘCIA, PROBLEMY, PERSPEKTYWY



REDAKCJA NAUKOWA
GRZEGORZ W. KOŁODKO
JACEK TOMKIEWICZ

Wydawca
Bożena Kućmierowska
Janusz Puskarz

Recenzent
Prof. dr hab. Stanisław Flejterski

Redaktor merytoryczny
Anna Goryńska

Projekt okładki, stron tytułowych i opracowanie typograficzne
Jacek Staszewski

Książka prezentuje dorobek projektu badawczego, którego realizacja została wsparta przez Fundację BRE Banku oraz Grupę ITI.

Copyright © by Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne
Copyright © by Akademia Leona Koźmińskiego
Warszawa 2009

ISBN 978-83-61408-05-5
ISBN 978-83-89437-93-8

Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne Spółka z o.o.
Grupa Kapitałowa WSiP S.A.
00-696 Warszawa ul. J. Pankiewicza 3
www.waip.com.pl

Akademia Leona Koźmińskiego
03-301 Warszawa ul. Jagiellońska 57/59
www.kozminski.edu.pl

SPIS TREŚCI

| | |
|---|------------|
| Grzegorz W. Kołodko, Jacek Tomkiewicz Wielka Transformacja | 9 |
| Monika Bąk Uwarunkowania transformacji gospodarczej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej | 13 |
| Mario D. Nuti Alternatywny scenariusz posocjalistycznej transformacji w Rosji | 49 |
| Witold M. Orłowski Wielka Transformacja 1989–2029: czy rzeczy mogły przebiegać inaczej? | 85 |
| Grzegorz W. Kołodko Wielka Transformacja 1989–2029 Czy mogło być lepiej, czy lepiej będzie? | 101 |
| Andrzej K. Koźmiński Transformacja: pytania bez odpowiedzi | 119 |
| László Csaba Przyszłość transformacji | 141 |
| Jens Hölscher 20 lat transformacji gospodarczej – sukcesy i porażki | 157 |
| Marcin Piątkowski Czy nadchodzi nowy Złoty Wiek Nowej Europy? | 175 |
| Rusłan Grinberg Dwadzieścia lat transformacji w krajach byłego Związku Radzieckiego i jej rezultaty | 201 |
| Wang Xiaolu, Fan Gang Transformacja ekonomiczna w Chinach: przeszłość, teraźniejszość, przyszłość | 215 |
| Vladimir Popov Transformacja w Rosji i Chinach. Analiza porównawcza w szerszej perspektywie | 235 |
| Bogusław Fiedor Mikroekonomia transformacji ustrojowej | 267 |
| Ruta Aidis, Saul Estrin, Tomasz Mickiewicz Przedsiębiorczość w gospodarkach transformacji. Rola instytucji | 285 |
| Adam Noga W kierunku teorii kosztów transformacji | 311 |
| Justyna Przychodzeń Prośrodowiskowa ewolucja polskiego przemysłu w procesie transformacji systemu politycznego i prawnego | 325 |

| | | |
|---------------------|---|------------|
| Jacek Tomkiewicz | Spójność społeczna – wyzwanie dla gospodarek posocjalistycznych | 339 |
| Ryszard Michalski | W stronę Nowego Bretton Woods | 353 |
| SPIS TABEL | | 373 |
| SPIS RYSUNKÓW | | 375 |
| SPIS WYKRESÓW | | 377 |
| INDEKS | | 381 |

CONTENTS

| | |
|---|------------|
| Grzegorz W. Kołodko, Jacek Tomkiewicz The Great Transformation | 9 |
| Monika Bąk Determinants of Economic Transformation in East Central European Countries | 13 |
| Mario D. Nuti Counter-Factual Alternative Scenarios for Postsocialist Transition | 49 |
| Witold M. Orłowski The Great Transformation 1989-2029: Could It Go Differently? | 85 |
| Grzegorz W. Kołodko The Great Transformation 1989-2029: Could It Be Better, Will It Be Better? | 101 |
| Andrzej K. Koźmiński Transition: Unanswered Questions | 119 |
| László Csaba The Future of Transition | 141 |
| Jens Hölscher Twenty Years of Economic Transition. Future Prospects | 157 |
| Marcin Piątkowski The Coming Golden Age of New Europe? | 175 |
| Ruslan Grinberg Twenty Years Transformation. Results for Post-Soviet Countries | 201 |
| Wang Xiaolu, Fan Gang The Road of China's Economic Transformation: Past, Present and Future | 215 |
| Vladimir Popov The Russian and Chinese Transition in a Wider Perspective | 235 |
| Bogusław Fiedor Poland's Transformation Maturity in Microeconomic Perspective | 267 |
| Ruta Aidis, Saul Estrin, Tomasz Mickiewicz Entrepreneurship in Transition Economies: The Role of Institutions | 285 |
| Adam Noga Towards Transformation Costs Theory | 311 |
| Justyna Przychodzeń The Greening of Polish Industry during Political and Legal System's Transformation | 325 |
| Jacek Tomkiewicz Social Cohesion. Challenge for Postsocialist Economies | 339 |
| Ryszard Michalski Towards the New Bretton Woods | 353 |

Grzegorz W. Kołodko

Jacek Tomkiewicz

WIELKA TRANSFORMACJA

Dość powszechnie przyjmuje się, że Wielka Transformacja – proces posocjalistycznych przeobrażeń prowadzący od systemu mniej czy bardziej zreformowanego centralnego planowania, opartego na dominacji własności państwowej i biurokratycznej kontroli, do systemu wolnego rynku, opartego na dominacji własności prywatnej i deregulacji – zapoczątkowany został w roku 1989. Dlatego też właśnie teraz, w roku 2009, obchodzi się okrągłą rocznicę – dwie dekady transformacji ustrojowej. Z tej okazji odbyło się wiele konferencji i sympozjów – od TIGER-a do WIDER-a.

W pierwszym przypadku znakomite międzynarodowe grono autorów zebrało się w Warszawie w przeddzień dwudziestej rocznicy zakończenia historycznych obrad Okrągłego Stołu, wydarzenia, które bezsprzecznie zmieniło bieg dziejów, galwanizując proces posocjalistycznych przemian, nie tylko na gruncie ekonomicznym. Efektem prac badawczych związanych z konferencją jest nasz tom, który porusza spektrum zagadnień odnoszących się do reform strukturalnych oraz budowy instytucji gospodarki rynkowej – od Europy Środkowej przez Rosję po Chiny.

W drugim przypadku ONZ-owski Światowy Instytut Badawczy Ekonomii Rozwoju (WIDER) zorganizował konferencję pod wymownym tytułem *Reflections on Transition: Twenty Years After the Fall of the Berlin Wall*. Z pewnością upadek muru berlińskiego był nie tylko bardziej telegeniczny, ale i zdecydowanie bardziej spektakularny aniżeli spokojne, trwające dwa miesiące obrady warszawskiego Okrągłego Stołu, w których to debatach uczestniczył także obecny Dyrektor TIGER-a. Jednakże nie powinno ulegać wątpliwości, że bez tego drugiego nie byłoby tego pierwszego. A co najmniej mur berliński mógłby jeszcze trochę postać...

W istocie rok 1989 – choć już zapisany w annałach – jest cezurą umowną. Także na kartach tej książki można znaleźć dowody wskazujące, że proces posocjalistycznej transformacji zakorzeniony jest wcześniej. Co ciekawe, o ile w Polsce chętnie przyjmuje się interpretację, że

rozpoczął się on właśnie tutaj, w roku 1989, to w światowej literaturze coraz częściej można napotkać poglądy, iż ruszył on gdzie indziej wcześniej, przed rokiem 1989. I tak Polaków w tym wiekopomnym dziele wyprzedzili jakoby i Rosjanie ze swoją pierestrojką z roku 1986, i Wietnamczycy ze swoim *doi moi* z tegoż roku, a nade wszystko Chińczycy z zainicjowaniem rynkowo zorientowanych przemian już w roku 1979.

To jest nieporozumienie, które bierze się z utożsamiania rynkowych reform systemowych z transformacją ustrojową. Reformy sprowadzały się do takich zmianach instytucjonalnych, które miały jedynie usprawnić istniejący system poprzez jego uelastycznienie, podniesienie konkurencyjności przedsiębiorstw oraz, w rezultacie, zyskanie akceptacji społecznej wskutek podwyższania poziomu życia. W Chinach czy Wietnamie wielu ekonomistów i polityków nadal jest przekonanych, że do tego, a nie do zmiany ustroju na kapitalistyczny sprowadzają się dokonywane od pokolenia zmiany. Transformacja z kolei polega na zastąpieniu poprzedniego systemu nowym łańcem instytucjonalnym. W przypadku reform zatem chodziło o ratowanie „realnego socjalizmu”, poprzez próby nadania mu ekonomicznego i społecznego sensu w obliczu współczesnej rewolucji naukowo-technicznej oraz toczącej się w tym samym czasie globalizacji¹. W przypadku zaś transformacji chodzi o odejście od poprzedniego ustroju i przejście do nowego systemu².

Jest to przy tym przejście kompleksowe, gdyż posocjalistyczna transformacja jest daleko większym – i bardziej złożonym – niż tylko ekonomicznym przedsięwzięciem. To także transformacja kulturowa i polityczna. W tym samym bowiem czasie toczą się procesy przejścia do demokracji politycznej i do społeczeństwa obywatelskiego, a także do nowej kultury i mentalności. Na tych wszakże obszarach różnic jest jeszcze więcej, zwłaszcza pomiędzy wschodnioeuropejskim, bałkańskim, poradzieckim i azjatyckim modelem posocjalistycznej transformacji.

Pozaeconomiczne aspekty Wielkiej Transformacji mają też swą ogromną literaturę i w jej ramach kontrowersji pozostaje nie mniej niż w odniesieniu do ekonomicznej płaszczyzny zmian. A są one ogromne. W istocie – największe w dziejach ludzkości. Nigdy bowiem tak wiele tak szybko nie zmieniało się dla tak wielu. Proces posocjalistycznych przeobrażeń ustrojowych obejmuje ponad 1,8 miliarda ludzi – od Łaby do zachodnich brzegów Pacyfiku. Tyle mniej więcej mieszkańców liczyła cała Ziemia nieco ponad dwieście lat temu, w czasach Rewolucji Francuskiej i Amerykańskiej...

W tej książce traktujemy o ekonomicznej transformacji do gospodarki rynkowej. Naszą ambicją przy tym jest nie tylko teoretyczne uogólnienie

¹ Zob. Kołodko, G.W. (2001) *Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów posocjalistycznych*. Toruń: TNOiK.

² Zob. Kołodko, G.W. (1999) *Ekonomia i polityka transformacji. Od szoku do terapii*. Warszawa: Poltext.

dotychczasowych doświadczeń, ale również sięgnięcie w przyszłość, stąd też śmiała próba pokazania dalszego toku przemian w naszej części globu. Transformacja bowiem jeszcze bynajmniej się nie zakończyła. Co prawda, w przypadku dziesiątki europejskich krajów posocjalistycznych, które już weszły w skład Unii Europejskiej jako jej pełnoprawni członkowie, większość analityków i badaczy skłonna jest orzec zwieńczenie procesu transformacji sukcesem w postaci zbudowania gospodarki rynkowej, ale gdy się bliżej przyjrzyć istocie tego procesu – nie tylko liberalizacji i stabilizacji, ale nade wszystko budowie instytucji i mikroekonomicznym przeobrażeniom – to proces ten trwa. Warto zatem zrozumieć lepiej mechanizmy rządzące jego przebiegiem, także po to, aby stając w obliczu kolejnych dylematów, wybierać najlepsze z możliwych strategie długofalowego i zrównoważonego – nie tylko finansowo i handlowo, ale również społecznie i ekologicznie – rozwoju.

Monika Bąk
Uniwersytet Gdański

UWARUNKOWANIA TRANSFORMACJI GOSPODARCZEJ W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWEJ I WSCHODNIEJ

1. WPROWADZENIE

Procesy transformacji można badać w okresie przeszłym, analizując zmiany, które już się dokonały. Z kolei ocena *ex ante* pozwala na wskazanie perspektyw, przyszłych, możliwych do wdrożenia strategii itp. W każdym przypadku u podstaw tych rozważań powinny leżeć uwarunkowania procesu transformacji, szczególnie gdy odnosimy się do tak niejednorodnej grupy państw i zagadnień, z jaką mamy do czynienia w zakresie zmiany systemu funkcjonowania państwa z gospodarki centralnie planowanej w kierunku gospodarki rynkowej. Autorka w swoich badaniach dokonała próby konstrukcji teoretycznego modelu, pozwalającego również na przeprowadzenie analizy praktycznej przemian zachodzących w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (EŚW)¹. Badania modelowe pozwalają też, na usystematyzowanych podstawach teoretycznych, ustosunkować się do pytań, niekiedy trywialnych, pojawiających się zarówno po wschodniej, jak i zachodniej granicy regionu byłych krajów bloku wschodniego. Te pytania to np.: „Czy transformacja już się skończyła?”, „Jaka jest faktyczna rola gospodarcza pokojowych rewolucji

¹ Wyniki badań modelowych dostępne są w książce Bąk (2006); uzupełnieniem publikacji książkowej jest witryna internetowa *Europa Środkowa i Wschodnia online*, zawierająca bazę danych oraz informacje źródłowe: <http://ekonom.univ.gda.pl/esw-online/>.

(np. aksamitnej w Czechosłowacji w 1989 roku czy pomarańczowej na Ukrainie w 2004 roku)?”, „Dlaczego po kilkunastu/dwudziestu latach od rozpoczęcia transformacji konkurencyjność międzynarodowa gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej jest wciąż na niskim poziomie?”.

Konstrukcja modelowa opiera się na oczywistym stwierdzeniu, że w gospodarce nie ma zjawisk jednorodnych. Tym bardziej, w tak skomplikowanym procesie jak transformacja systemowa, wiele sprzężonych ze sobą czynników wpłynęło na jej przebieg i efekty. Celem niniejszej pracy jest zbadanie, jako jednego z najważniejszych elementów modelu transformacji, pakietu uwarunkowań zmian w grupie 20 krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Podobieństwa w funkcjonowaniu systemu gospodarki planowej we wszystkich krajach EŚW nie oznaczają bowiem, że proces zmian i efekty są jednakowe w całym regionie. W celu wyjaśnienia przyczyn występujących różnic, przydatna jest analiza czynników, które w niektórych krajach stymulują pozytywne efekty transformacji, a w innych przyczyniają się do powstawania licznych opóźnień i wzrostu negatywnych zjawisk potransformacyjnych.

2. METODA ANALIZY UWARUNKOWAŃ TRANSFORMACJI

Uwarunkowania wpływające na proces transformacji gospodarczej badać należy interdyscyplinarnie i kompleksowo. Niezbędna jest ponadto ocena wpływu poszczególnych grup czynników na przebieg procesu transformacji. Początkowym etapem jest zidentyfikowanie uwarunkowań transformacji oraz scharakteryzowanie poszczególnych czynników we wszystkich krajach. Aby określić, w jakim stopniu czynniki sprzyjają, a w jakim ograniczają proces transformacji, należy wyznaczyć metody pomiaru wskaźników. Analiza empiryczna i porównawcza ma wobec tego charakter wieloetapowy:

- A. określenie grup czynników wpływających na proces transformacji,
- B. określenie wskaźników pomiaru umożliwiających porównanie uwarunkowań dla poszczególnych krajów,
- C. oszacowanie wagi danego wskaźnika w określonym kraju poprzez wyznaczenie skali punktacji i przyporządkowanie określonych cech wybranym ocenom,
- D. obliczenie średniej arytmetycznej oceny wskaźnikowej czynników danej grupy dla każdego kraju,
- E. przypisanie różnej wagi poszczególnym grupom czynników,
- F. obliczenie za pomocą średniej ważonej oceny wpływu danego czynnika na proces transformacji w określonym kraju,
- G. ocenę i prezentację porównawczą.

Ad A.

Transformacja gospodarcza uzależniona jest od kompleksu czynników, stymulujących lub osłabiających przebieg procesu przemian. Ogól-

nie można je podzielić na czynniki wewnętrzne i zewnętrzne. O ile czynniki wewnętrzne dotyczą sytuacji u progu transformacji gospodarczej, o tyle uwarunkowania zewnętrzne kształtowały proces transformacji w całym jego okresie. Zestawienie badanych uwarunkowań przedstawiono w tabeli 1.1.

Tabela 1.1. Zestawienie czynników transformacji gospodarczej

| Grupa czynników | Rodzaj czynnika |
|---|--|
| Wewnętrzne | |
| Geograficzne – GEOGR | peryferyjność sąsiedztwo potencjał geograficzny przystosowanie do rozwoju turystyki urbanizacja |
| Kulturowe – CULT | etniczna charakterystyka społeczeństwa wyznania religijne związki z kulturą europejską |
| Historyczne – HIST | tradycje niepodległościowe spuścizna komunistyczna konflikty wewnętrzne |
| Ekonomiczne – ECON | zamożność państwa udział sektora prywatnego w gospodarce reformowanie systemu socjalistycznego zależność gospodarcza od RWPG przerost uprzemysłowienia |
| Zewnętrzne | |
| procesy integracyjne w Europie – EUINT | proces dostosowawczy do UE |
| wpływ organizacji międzyrządowych – INTEG OV | współpraca z organizacjami międzyrządowymi |
| międzynarodowe instytucje finansowe – FINAN | wsparcie finansowe przez międzynarodowe instytucje finansowe |

Źródło: opracowanie własne.

Ad B.

Dla każdej grupy czynników określono zestaw wskaźników umożliwiających przeprowadzenie praktycznej oceny danego czynnika (omówiono w kolejnych częściach opracowania).

Ad C.

Aby przeprowadzić porównywalną ocenę wskaźnikową, wyznaczono skalę punktacji od 0 do 3, gdzie: 0 – czynnik nie ma znaczenia w danym kraju lub ma znaczenie negatywne, zaś 3 – czynnik o istotnym i pozytywnym wpływie na proces transformacji w danym kraju. W odniesieniu do poszczególnych wskaźników szczegółowo określono zakres danych ocenianych w poszczególnych zakresach punktacji.

Ad D.

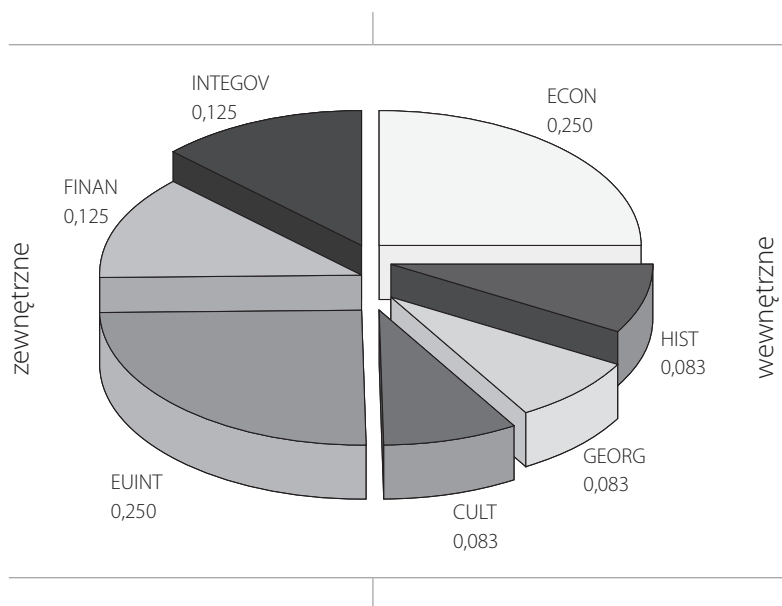
Wyniki kalkulacji przedstawiono w załączniku 2.

Ad E.

Poszczególne grupy czynników w odmienny sposób wpływają na proces transformacji. Inna jest ranga np. czynników ekonomicznych i geograficznych. Opracowano więc schemat analizy wpływu przy założeniu, że łączne oddziaływanie wszystkich czynników wewnętrznych jest porównywalne z wpływem czynników zewnętrznych. Wagi dla poszczególnych czynników przedstawiono na wykresie 1.1.

Ad F. i G.

Wyniki przedstawiono w kolejnych częściach opracowania. Kalkulację przedstawiono w załączniku 2.



Wykres 1.1. Wagi poszczególnych czynników wpływających na proces transformacji

Źródło: opracowanie własne.

3. UWARUNKOWANIA WEWNĘTRZNE TRANSFORMACJI GOSPODARCZEJ

Czynniki geograficzne (GEOGR)

Czynniki geograficzne odgrywają istotną rolę w wielu procesach gospodarczych i społecznych zachodzących na świecie. Gospodarka światowa w dalszym ciągu boryka się z problemami zacofanych gospodarczo całych regionów na mapie świata. Uwarunkowania gospodarcze zauważane są na poziomie ugrupowań integracyjnych, np. jednym z celów polityki Unii Europejskiej jest dążenie do spójności kontynentu i likwidacja ujemnych efektów rozwoju gospodarczego krajów peryferyjnych. Również proces transformacji gospodarczej ukształtowany został w sposób zróżnicowany w zależności od uwarunkowań geograficznych. Bogate zasoby naturalne kraju czy potencjał turystyczny sprzyjają stymulowaniu procesów transformacji i przyspieszeniu rozwoju gospodarczego. Z kolei peryferyjne położenie czy niski stopień urbanizacji są czynnikami wpływającym negatywnie na przebieg zmian.

Zakres badania uwarunkowań geograficznych oraz wyniki oceny dla poszczególnych krajów przedstawiono w tabeli 1.2 w załączniku 1.

W zakresie peryferyjności czynnik ten odgrywa rolę negatywną w Albanii, Bułgarii, Czarnogórze, Macedonii, Mołdawii, Rosji, Rumunii, Serbii. Czechy, Słowacja, Polska, a również Słowenia, położone są natomiast najbliżej centralnego punktu kontynentu europejskiego. Opracowano ponadto wskaźnik sąsiedztwa, pozwalający ocenić wpływ na procesy zmian czynników związanych z systemem politycznym i stanem gospodarek krajów sąsiadujących. Jako atut należy bowiem traktować potencjał współpracy sąsiedzkiej z krajami o ugruntowanej gospodarce rynkowej. Najkorzystniejsze warunki sąsiedzkie występują w odniesieniu do Bułgarii, Czech i Słowacji (ponad 40% granic stanowią granice z państwami o ugruntowanej gospodarce rynkowej), zaś najmniej korzystne – do krajów położonych w głębi Półwyspu Bałkańskiego oraz byłych republik ZSRR (sąsiedztwo wyłącznie z byłymi krajami socjalistycznymi). Za państwa, gdzie uwarunkowania geograficzne były najbardziej korzystne w zakresie szeroko rozumianego potencjału geograficznego (zasoby naturalne, ukształtowanie terenu, dostęp do morza, położenie tranzytowe) u progu transformacji, uznać należy Polskę, Rosję i Ukrainę, gdzie każdy z czterech analizowanych elementów pozytywnie wpływał na zainicjowanie i kontynuowanie procesów transformacji. Natomiast w przypadku wielu państw tylko jeden z wymienionych elementów potencjału geograficznego odgrywał pozytywną rolę, np. w Albanii i Estonii – dostęp do morza, Białorusi – położenie tranzytowe, Czechach – korzystne ukształtowanie terenu. Pozornie może się wydawać, że tylko duże kraje mają pozytywny potencjał geograficzny. Stosunkowo korzystne cechy geograficzne odnoszą się jednak zarówno do krajów dużych, jak Rumunia czy Bułgaria, jak i małych, np. Słowenii.

W przypadku określenia potencjału naturalnych walorów turystycznych oparto się na metodzie eksperckiej i nadano poszczególnym krajom określoną ocenę wskaźnikową w zależności od strefy klimatycznej, ukształtowania terenu oraz wcześniejszych przed-transformacyjnych doświadczeń rozwoju turystyki zagranicznej. Potencjał turystyczny i jego wykorzystanie (inwestycje, baza noclegowa) w przeszłości (przed rozpoczęciem transformacji) rozpatrywano nie tylko z punktu widzenia oferty dla turystów krajowych, ale również, czy nawet przede wszystkim, pod kątem umiejętności przyciągania turystów zagranicznych. Za kraje o największym potencjale turystycznym uznać można cztery państwa położone na Półwyspie Bałkańskim, w tym trzy wchodzące w skład byłej Jugosławii. Do krajów o dużych, ale niewykorzystanych walorach turystycznych zaliczono obok pozostałych państw bałkańskich również Ukrainę i Rosję. Natomiast w odniesieniu do pozostałych państw położonych w centralnej części kontynentu, bez dostępu do morza lub w strefie niezbyt korzystnego klimatu umiarkowanego, naturalne przystosowanie do rozwoju turystyki nie jest ocenione wysoko. Czynniki turystyczne ma niebagatelne znaczenie nie tylko z punktu widzenia *stricto* ekonomicznego, jako podstawa osiągnięcia istotnych celów rozwoju gospodarczego poprzez stymulowanie wzrostu w sektorze turystycznym i paraturystycznym, ale też przez wspomaganie zmian nieformalnych, koniecznych w zakresie transformacji systemowej, np. poprzez większe otwarcie społeczeństwa. Z kolei pod względem poziomu urbanizacji (dowiedziano, że wyższy poziom urbanizacji sprzyja efektywności procesów zmian instytucjonalnych), najkorzystniejsze warunki u progu transformacji występowały w Rosji, Estonii i Łotwie, wchodzących wcześniej w skład ZSRR, zaś największy odsetek ludności zamieszkującej obszary wiejskie znajdował się w Albanii i Mołdawii. Większość krajów charakteryzowała się około sześćdziesięcioprocentowym udziałem ludności zamieszkującej obszary miejskie w ogóle populacji. Szczegółowy opis wskaźników geograficznych i charakter ich wpływu na proces transformacji przedstawiono w załączniku 1.

Czynniki kulturowe (CULT)

Czynniki kulturowe stanowiły zawsze istotny element kształtujący rozwój gospodarek. Również we współczesnym świecie wciąż pozostają zaważalne, a na bazie wydarzeń politycznych rozgrywających się na początku XXI wieku wskazać można nawet na wzrost ich znaczenia. Szczególnej rangi uwarunkowania te nabierały w procesie transformacji gospodarczej, wpływając na efektywność przemian nieformalnych oraz strukturalne efekty transformacji gospodarczej. Paradoksalnie, wprowadzenie systemu demokratycznego w większości państw regionu Europy Środkowej i Wschodniej na początku lat 90. zwróciło ponownie uwagę na zapomniane już w pewnym stopniu konflikty etniczne w wielu regio-

nach (głównie na Bałkanach). Dlatego uzasadnione wydaje się bliższe przeanalizowanie czynników kulturowych u progu transformacji. Wśród kulturowych cech społeczeństw istotnych dla procesów przemian wyróżnić można trzy podstawowe elementy (etniczna charakterystyka społeczeństwa, wyznania religijne oraz związki z kulturą europejską), których charakterystykę przedstawiono w tabeli 1.3 w załączniku 1.

Jednorodność etniczna jest czynnikiem sprzyjającym efektywności procesu zmiany systemowej. Konflikty etniczne zainicjowane na początku transformacji mogą znacząco procesy opóźnić i zniekształcać ich przebieg. Duże zróżnicowanie etniczne nie sprzyja procesom transformacji, i przeciwnie, jednolitość etniczna społeczeństwa stanowi czynnik pozytywny (choć oczywiście ranga wpływu tego czynnika jest różna w zależności od rodzaju analizowanej zmiany). Najkorzystniejszy wskaźnik charakterystyczny jest dla Polski, ale jednorodność etniczna jest również bardzo wysoka w krajach położonych w środkowej części regionu, a także, co może być pozornie zaskakujące, w Albanii. Natomiast większość przechodzących transformację krajów bałkańskich (wyłączając Słowenię i Chorwację) charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem etnicznym. Co ciekawe, również w krajach byłego ZSRR, szczególnie w Estonii, Łotwie i Mołdawii, występuje znaczne zróżnicowanie etniczne społeczności, choć ma to zupełnie odmienne historyczne podłoże, a również inny współczesny wydźwięk polityczno-gospodarczy niż na Bałkanach.

Aby przeanalizować uwarunkowania kulturowe transformacji, nie można przeoczyć wskaźnika wyznań religijnych. Ważny jest zarówno charakter religii, jak i jednolitość wyznaniowa społeczeństwa. Na podstawie przeglądu wyznań religijnych charakterystycznych dla państw Europy Środkowej i Wschodniej dokonano oszacowania wpływu tego czynnika w poszczególnych krajach. Głównym wskaźnikiem wartościującym są chrześcijańskie podstawy budowy kultury europejskiej (pod kątem analizy wyznań religijnych korzenie chrześcijańskie uznano za element pozytywnie warunkujący proces transformacji). Uwzględniając te historyczne uwarunkowania oraz wpływ struktury wyznaniowej na proces transformacji, uznano, że oddziaływanie negatywne występuje przy wysokim rozczłonkowaniu społeczeństwa, zaś największy wpływ pozytywny przejawia się w sytuacji zdecydowanej przewagi wyznania rzymskokatolickiego, również ze względu na jednoznaczne stanowisko Stolicy Apostolskiej oraz większości episkopatów wobec zmian systemu politycznego, społecznego i gospodarczego zachodzącego w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Wyniki gradacji wskazują na występowanie pozytywnego wpływu czynników w Chorwacji, Czechach, Polsce, Słowacji, Słowenii i Węgrzech. Zdecydowanie negatywne oddziaływanie zanotować można w przypadku krajów bałkańskich byłej Jugosławii (z wyjątkiem Słowenii i Chorwacji) oraz Albanii.

Korzenie kultury uznawanej dziś za jedną z wiodących na świecie tkwią głęboko w historycznych uwarunkowaniach. W ciągu wieków

kształtował się dorobek kultury europejskiej, geograficznie związany przede wszystkim z obszarem Europy Zachodniej i Południowej. Państwa Europy Środkowej i Wschodniej w nierównym stopniu uczestniczyły w budowaniu spuścizny kulturowej kontynentu, stąd dziś można mówić o zróżnicowanych powiązaniach kulturowych. Określenie dorobku kulturowego jest problematyką bardzo sugestywną, a wymierne szacunki wydają się nierealne i niestosowne do charakteru zagadnienia. Jednak w celu przeprowadzenia porównawczej analizy dokonano metodą analizy eksperckiej zbadania wpływu powiązań kulturowych badanych krajów z kulturą europejską na procesy zmian systemowych. Wśród grupy krajów przechodzących transformację znajdują się państwa związane historycznie ze Wschodem, z kulturą północnej Europy, a również blisko powiązane z zachodnią częścią kontynentu. Za państwa najsilniej związane z kulturą zachodnioeuropejską uznano położone centralnie na kontynencie Czechy, Polskę, Słowację i Węgry, a ponadto kraje bałkańskie najbliższe zachodniej Europie, czyli Słowenię i Chorwację. Wpływy kultury skandynawskiej widoczne są w Estonii i Łotwie. Do krajów związanych z kulturą bliskowschodnią (islamem) zaliczyć należy kilka krajów bałkańskich – Bułgarię, Macedonię, Bośnię i Hercegowinę oraz Albanie. Natomiast z kulturą wschodnią związane są przede wszystkim państwa byłego ZSRR, ale również Rumunia oraz Serbia i Czarnogóra. Charakterystyka czynnika oraz szczegółowa ocena zostały przedstawione w tabeli 1.3 w załączniku 1.

Czynniki historyczne (HIST)

Historyczne aspekty są kolejnym elementem wewnętrznych czynników determinujących przebieg procesu transformacji. Trudno w trwającej nawet w ciągu kilkunastu lat transformacji odciąć się od historycznego podłoża przemian. Oczywiście nie jest możliwe i nie wydaje się celowe badanie szczegółowe spuścizny historycznej w każdym kraju. Z punktu widzenia transformacji gospodarczej istotnych jest kilka elementów przeszłych, rozwiązań, doświadczeń, które wpływają na kształt transformacyjnych przemian. Do czynników historycznych zaliczono trzy elementy (tradycje niepodległościowe, spuścizna komunistyczna oraz konflikty wewnętrzne), których charakterystykę przedstawiono w tabeli 1.4 w załączniku 1.

Tradycje związane z funkcjonowaniem jako państwo suwerenne są niezaprzeczalnie warunkiem przebiegu procesu transformacji, szczególnie w zakresie zmian organizacji państwa, ale również w odniesieniu do innych składników procesu przemian. Wyraźne jest znaczne zróżnicowanie doświadczeń funkcjonowania w warunkach niepodległego państwa. Niektóre kraje powstały dopiero w momencie rozpoczęcia transformacji (nigdy wcześniej nie funkcjonowały jako samodzielne państwa), co odegrało istotną rolę w kształtowaniu procesu przemian. Do państw,

w których historyczny wskaźnik tradycji niepodległościowych odegrał rolę negatywną, zaliczono 8 krajów, ale wskazać należy na istotne między nimi różnice². Białoruś historycznie nigdy nie stanowiła odrębnego państwa. Na jej ziemiach przejawiały się silne wpływy Wielkiego Księstwa Litewskiego, Rzeczypospolitej i Rosji. Od roku 1919 Białoruś wcielona została do ZSRR jako Białoruska SRR (Socjalistyczna Republika Radziecka). Bośnia i Hercegowina również nie posiadała tradycji samodzielnego państwa. Historycznie pod wpływami Turków, Serbii lub Austro-Węgier, w 1919 roku weszła w skład Królestwa Serbów, Chorwatów i Słoweńców, a następnie Jugosławii. Podobne historyczne wpływy przejawiały się w Chorwacji, chociaż w 1868 roku dzięki ugodzie chorwacko-węgierskiej, otrzymała ona autonomię wewnętrzną. Macedonia do XIX wieku pozostawała w granicach Bułgarii, Grecji lub Bizancjum (potem Turcji). W latach 1912–1913 została podzielona między Serbię, Grecję i Bułgarię. Po II wojnie światowej Macedonia Wardarska (obszar pozostający pod wpływami Serbów) została jedną z republik związkowych Jugosławii. Podobne do pozostałych krajów bałkańskich były historyczne losy Serbii i Czarnogóry. Położona najdalej na północnym zachodzie grupy krajów byłej Jugosławii, Słowenia historycznie związana była głównie z rządami Habsburgów. Mołdawia jako Besarabia czy Księstwo Mołdawskie istniejące do 1861 roku, mimo funkcjonowania w różnych okresach historycznych jako samodzielne państwo na mapie Europy, zwykle pozostawała pod silnym wpływem Turcji lub Rosji. W 1917 roku włączona została do Federacji Rosyjskiej (od 1924 roku jako Mołdawska Socjalistyczna Republika Radziecka).

Czechy i Słowacja, jako samodzielne państwa funkcjonują dopiero od 1993 roku, ale oczywiście należy uwzględnić doświadczenia niepodległościowe nabyte w okresie 75 lat istnienia państwa czechosłowackiego. Spośród państw nadbałtyckich byłego ZSRR Litwa ma zdecydowanie najbogatsze tradycje niepodległościowe. Już od XIII wieku istniało Wielkie Księstwo Litewskie. W 1940 roku jako Litewska Socjalistyczna Republika Radziecka została włączona do ZSRR. Obszary dzisiejszej Estonii i Łotwy były od XIII wieku pod wpływami Niemiec jako Inflanty. W 1919 roku proklamowano Republikę Estonii, zaś w 1940 roku ZSRR zaanektował Estonię, jako Estońską Socjalistyczną Republikę Radziecką. Dość podobne były losy niepodległej Łotwy, w której w 1918 roku przy silnych wpływach niemieckich z jednej strony, a komunistów z drugiej, próbowano proklamować niepodległość. Ostatecznie, w 1922 roku utworzono Republikę Łotewską, która w 1940 roku włączona została do ZSRR. Z kolei ziemie i ludność Ukrainy w swej burzliwej historii

² *Nations Online Project*, <http://www.nationsonline.org/oneworld/index.html>; *The World Factbook*, Central Intelligence Agency, <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>; *Encyklopedia WIEM*, <http://portalwiedzy.onet.pl>; *Encyklopedia Internetowa PWN* http://encyklopedia.pwn.pl/28936_1.html

pozostawały głównie pod wpływami dwóch wielkich sąsiadów – Rosji i Polski. Po rozbiorach Rzeczypospolitej większość ziem ukraińskich znalazła się w granicach Rosji. W 1919 roku proklamowano Ukraińską Socjalistyczną Republikę Radziecką, która w 1922 roku weszła w skład ZSRR.

Polska i Węgry odzyskały niepodległość po I wojnie światowej, ale ich tradycje niepodległościowe są znacznie odleglejsze historycznie. Oba państwa samodzielnie lub w różnych układach (np. Węgrzy z Habsburgami) odegrały istotną rolę w kreowaniu dzisiejszego kształtu centralnej części Europy. Cztery spośród państw przechodzących zmianę systemową przynajmniej przez cały XX wiek (Albania od 1912 roku) zachowały na mapie Europy status niepodległego państwa. Albania w czasie II wojny światowej była anektowana przez Włochy, a potem okupowana przez Niemcy. Od 1944 roku wprowadzono rządy komunistyczne. Niepodległa Bułgaria powstała na mocy traktatu w San Stefano w 1878 roku, następnie, w tym samym roku, państwo bułgarskie zostało zredukowane przez kongres berliński (południowa Bułgaria pozostała prowincją turecką). Ten sam kongres berliński uznał również niepodległość Rumunii, która od 1881 roku była królestwem. Z kolei początki państwa rosyjskiego sięgają księstw ruskich, państwa moskiewskiego, a potem cesarstwa rosyjskiego. Data powstania niepodległego państwa rosyjskiego jest umowna, w niniejszej pracy przyjęto 1547 rok, od kiedy obowiązywał tytuł cara.

Podsumowując, najbardziej korzystne historyczne uwarunkowania związane z tradycjami niepodległościowymi występują w Albanii, Bułgarii, Polsce, Rosji, Rumunii i Węgrzech, zaś brak korzystnego wpływu dotyczy wszystkich krajów, które powstały dopiero w latach 90., a wcześniej nie istniały jako samodzielne państwa (kraje byłej Jugosławii oraz niektóre były republiki ZSRR; szczegółowa ocena wskaźnikowa w załączniku).

Wskaźnik spuścizny komunistycznej, czyli piętna odcisniętego na społeczeństwie i gospodarce poszczególnych krajów na skutek ich funkcjonowania w reżimie socjalistycznym analizować można na wielu poziomach. Jednym z aspektów jest wskazanie zróżnicowania zależnego od długości okresu funkcjonowania systemu komunistycznego. W odniesieniu do krajów EŚW wskazać można na dwa przełomowe okresy – po zakończeniu I i II wojny światowej. Wśród 20 badanych krajów, cztery były republiki ZSRR (Białoruś, Mołdawia, Rosja, Ukraina) mają w swej historii najdłuższy okres w warunkach systemu socjalistycznego. W pozostałych państwach spuścizna komunistyczna odcisnęła mniejsze negatywne piętno.

Występowanie wewnętrznych konfliktów należy do czynników negatywnie determinujących przebieg procesów transformacji, szczególnie zmian mentalnych, a ponadto redukujących pozytywne efekty transformacji lub znacznie opóźniających ich rozwój. Zbrojne rozwiązania wo-

jenne były przyczyną trudniejszego startu procesów transformacji i koniecznością dodatkowego wysiłku w celu odbudowy infrastruktury. Do państw, gdzie szczególnie negatywną rolę u progu transformacji odegrały zbrojne konflikty, zaliczyć należy przede wszystkim kraje bałkańskie, a także Rosję. Stosunkowo łagodny przebieg miała wojna na Bałkanach na terenie Chorwacji i Słowenii, choć tam również wystąpiły reperkusje gospodarcze. Historyczne konflikty na obszarze Rumunii i Mołdawii dotyczyły dawnych terenów Besarabii i planów połączenia dwóch krajów. Kraje położone w centralnej części kontynentu oraz republiki nadbałtyckie byłego ZSRR nie były dotknięte wewnętrznymi konfliktami, które mogłyby stanowić czynnik negatywnie wpływający na procesy transformacji. Opis czynników historycznych oraz ocena wskaźnikowa w poszczególnych krajach zostały przedstawione w tabeli 1.4 załączniku 1.

Czynniki ekonomiczne (ECON)

Czynniki ekonomiczne odgrywają największą rolę wśród czynników wewnętrznych warunkujących przebieg procesu transformacji. Zbadano pięć elementów, które poddano szczegółowej analizie (wyniki w tabeli 1.5 w załączniku 1), tzn. zamożność państwa, udział sektora prywatnego w gospodarce, reformowanie systemu socjalistycznego, zależność gospodarcza od RWPG oraz przerost uprzemysłowienia.

Wysokość produktu krajowego brutto jest jednym z podstawowych wskaźników pomiaru zamożności społeczeństwa. System socjalistyczny, funkcjonujący do końca lat 80. XX wieku w środkowej i wschodniej części Europy, spowodował wiele negatywnych skutków gospodarczych, ale również miał swoje implikacje w odniesieniu do mierzenia zjawisk gospodarczych. Dlatego statystyki gospodarek centralnie planowanych cechowały się swoimi odrębnymi od obowiązujących na Zachodzie Europy zasadami, stąd wynikały też ogromne trudności w osiągnięciu kompatybilności danych. Dla potrzeb niniejszej analizy posłużono się porównaniem wskaźnika PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca, obliczonego według siły nabywczej pieniądza w 1989 roku. Zróżnicowanie stopnia zamożności mierzone za pomocą tego wskaźnika jest bardzo widoczne i dowodzi występowania dysproporcji w zakresie stanu gospodarki. Najkorzystniejsze ekonomiczne uwarunkowania występowały w niektórych republikach ówczesnego ZSRR (Rosja, Estonia, Łotwa), również w grupie krajów bałkańskich (Słowenia), a także w grupie centralnej Europy (kraje byłej Czechosłowacji). Zdecydowanie najniższy poziom PKB charakteryzował Albanie; do biednych krajów na początku transformacji zaliczyć można ponadto: Bułgarię, Macedonię, Mołdawię i Rumunię.

Kolejnym wskaźnikiem ekonomicznym determinującym transformację jest udział sektora prywatnego w tworzeniu PKB u progu procesu zmiany systemowej. Wskaźnik ten ma związek z czynnikami historycznymi, a szczególnie ze spuścizną komunistyczną i reformowaniem

systemu, choć nie zawsze w krajach o dobrych historycznych uwarunkowaniach również zachowały się elementy gospodarki kapitalistycznej w postaci prywatnej własności czynników produkcji. Polska jest państwem o najkorzystniejszych uwarunkowaniach transformacji w aspekcie udziału sektora prywatnego w gospodarce (udział sektora prywatnego w tworzeniu PKB powyżej 45%). Również Węgry, Litwa i Łotwa charakteryzowały się stosunkowo wysoką rangą sektora prywatnego (powyżej 30%). Natomiast gospodarki Albanii i Czech były w największym stopniu skolektywizowane i w tych krajach uwarunkowania transformacji były znacznie mniej sprzyjające.

Do czynników ekonomicznych zaliczyć należy również wysiłki prowadzone w czasie funkcjonowania systemu socjalistycznego w kierunku reformowania gospodarki. Kreowanie indywidualnej wizji systemu, choć częściowo odmiennej od pierwotnej wersji socjalistycznego państwa, zależne było od doświadczeń historycznych, tzn. w krajach, gdzie przed II wojną światową gospodarka funkcjonowała w formie kapitalistycznej, bardziej realne były działania proreformatorskie. Trudno zmierzyć poziom reformowania systemu za pomocą policzalnych elementów, posłużono się więc metodą ekspercką w celu określenia gradacji wskaźnika. Do państwa, które w największym stopniu odeszły od systemu socjalistycznego, zaliczyć należy kraje byłej Jugosławii oraz Węgry, natomiast najmniej korzystne uwarunkowania dla transformacji występowały w państwach byłego ZSRR (z wyjątkiem republik nadbałtyckich, gdzie udało się w pewnym stopniu odejść od wzorca gospodarki komunistycznej).

Koncentracja wymiany handlowej w ramach bloku wschodniego to kolejny czynnik, który nie sprzyjał przemianom systemowym. Skutki gospodarcze załamania wymiany handlowej w RWPG, które nastąpiło już w pierwszym okresie transformacji, wywołały negatywne reperkusje w gospodarkach krajów w największym stopniu zależnych od tej wymiany. Analizując dane dotyczące koncentracji wymiany handlowej z RWPG, można spostrzec z jednej strony dane wskazujące na zaskakująco niski stopień uzależnienia od bloku wschodniego (np. w przypadku Słowenii, gdzie jedynie 4% wartości dochodu narodowego stanowił handel zagraniczny z krajami socjalistycznymi), a z drugiej strony wskaźniki kilkudziesięcioprocentowe w odniesieniu krajów wschodniej części regionu. Z kolei wymiana towarowa poza RWPG jako procent PKB, czyli poziom otwarcia gospodarek, sprzyja zdecydowanie wielu elementom transformacji gospodarczej, dlatego ten wskaźnik został również uwzględniony w badaniach. Stosunek wymiany towarowej poza RWPG do PKB wyniósł ponad 60% w niektórych krajach byłej Jugosławii oraz Czechach i Słowacji. Relatywnie zamknięta gospodarka funkcjonowała zaś w większości krajów byłego ZSRR, zależnych od wymiany w ramach RWPG.

Uprzemysłowienie w dobie gospodarki socjalistycznej dochodziło do rozmiarów nieuzasadnionych z punktu widzenia efektywności gospo-

darki i jakości życia społecznego. Nacisk na rozwój sektorów przemysłu ciężkiego, maszynowego i innych, przy jednoczesnym oddziaływaniu w kierunku redukcji usług, stanowił niekorzystny czynnik ekonomiczny u progu transformacji. Zakres tego zjawiska policzono za pomocą tzw. metody de Melo (opracowanej w Banku Światowym), czyli określenia różnicy między faktycznym udziałem sektora przemysłu w PKB a szacowanym udziałem optymalnym (de Melo i in. 2001). Udział optymalny (przewidywany) obliczony jest z kolei zgodnie z metodą analizy regresyjnej. Korzystniejsze uwarunkowania dotyczyły państw południowej części regionu, czyli przede wszystkim byłej Jugosławii, gdzie udział sektora usług był stosunkowo wysoki, ale również Ukrainy i Węgier. Najmniej sprzyjające czynniki występowały zaś w Czechach, Bułgarii, Rumunii i Słowacji. W sumarycznej tabeli 1.5 w załączniku 1 dokonano oceny wskaźników opisujących zbadane uwarunkowania gospodarcze u progu transformacji we wszystkich analizowanych krajach regionu Europy Środkowej i Wschodniej.

4. UWARUNKOWANIA ZEWNĘTRZNE

Obok wewnętrznych czynników kształtujących przebieg transformacji oraz wpływających na efekty przemian należy zbadać czynniki zewnętrzne, które również w istotny sposób determinują proces zmiany systemowej. Uwarunkowania zewnętrzne mają swoje źródło w otoczeniu międzynarodowym państw Europy Środkowej i Wschodniej. W praktyce lat 90. XX wieku czynniki wynikające z sytuacji na rynku europejskim i światowym oraz kierunków polityki państw zachodnioeuropejskich i Stanów Zjednoczonych odgrywały podstawową rolę. Podkreślić należy, że o ile czynniki wewnętrzne dotyczą momentu rozpoczęcia przemian, o tyle zewnętrzne otoczenie determinuje długotrwały proces transformacji, stymulując go i przyspieszając lub, w przypadku braku współpracy, opóźniając i zwiększając negatywne efekty transformacji.

Teoretyczna klasyfikacja czynników zewnętrznych pozwala na rozróżnienie wielu elementów, np. instytucje międzyrządowe (działania na rzecz członkostwa), międzynarodowe instytucje finansowe (wymagania w kwestiach gospodarczych jako warunek uzyskania pomocy finansowej czy też realne wsparcie finansowe), instytucje międzynarodowe pozarządowe (działalność opiniotwórcza, oddolna, wpływ na procesy zmian mentalnych, mechanizmów podejmowania decyzji oraz zmiany organizacyjne), przedsiębiorstwa zagraniczne, korporacje międzynarodowe (bezpośredni wpływ na zmianę w zakresie instytucji w związku z funkcjonowaniem korporacji międzynarodowych; znaczenie inwestycji zagranicznych). Wpływ ostatnich grup organizacji jest wielopoziomowy i wielowątkowy, a również trudny do jednoznacznej oceny. Przykładowo, organizacje pozarządowe mogą w sposób bezpośredni udzielać pomocy

finansowej czy rzeczowej, szczególnie w sytuacji wysokich negatywnych kosztów transformacji w warunkach ubogiej gospodarki narodowej. Ale obok tej wymiernej formy działania można też wskazać na wpływ dotyczący zmian nieformalnych, aktywizacji społeczeństwa, procesów demokratyzacji itp. Do najważniejszych pozarządowych organizacji istotnych w procesie transformacji gospodarczej zaliczyć należy: Freedom House, Amnesty International, Transparency International, Caritas, Council of European Municipalities and Regions – CEMR/CCRE (Radę Europejskich Samorządów i Regionów), Greenpeace International, Red Cross (Czerwony Krzyż), The International Confederation of Free Trade Unions – ICFTU (Międzynarodową Konfederację Związków Zawodowych), International Helsinki Federation for Human Rights – IHF (Międzynarodową Helsińską Federację Praw Człowieka). Ze względu na różnorodność zaangażowania i form współpracy/pomocy nie przeprowadzono gradacji wpływu tych organizacji na przebieg transformacji.

Do analizy wskaźnikowej dokonano określonego doboru czynników, opierając się na kryterium rangi poszczególnych elementów. Wśród instytucji rządowych zdecydowanie najistotniejszym czynnikiem jest funkcjonowanie Unii Europejskiej i rozwój procesów integracyjnych, z perspektywą włączenia państw EŚW do struktur zintegrowanej wspólnoty. W zakresie organizacji międzyrządowych niebagatelne jest znaczenie Światowej Organizacji Handlu, której oddziaływanie na proces transformacji gospodarczej w krajach EŚW dotyczy wielu wymiarów. W zakresie międzynarodowych instytucji finansowych dokonano kalkulacji wsparcia finansowego (w przeliczeniu na jednego mieszkańca) udzielanego poszczególnym krajom przez Bank Światowy, Europejski Bank Inwestycyjny oraz Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju.

Procesy integracyjne w Europie i wpływ polityki Unii Europejskiej na procesy transformacji w Europie Środkowej i Wschodniej są niezaprzeczalne. Zależnie od stopnia współpracy można ocenić korzyści dla procesu transformacji w odniesieniu do poszczególnych krajów. Oddziaływanie polityki Wspólnot Europejskich na zainicjowanie i postęp procesu transformacji było zróżnicowane w poszczególnych krajach. Podpisanie układów stowarzyszeniowych Unii Europejskiej z dziesięcioma krajami EŚW (w 1991 roku jako pierwsze umowy podpisały Węgry, Polska i Czechosłowacja, następnie w 1993 roku Rumunia oraz Czechy i Słowacja, które podpisały aneksy po rozpadzie Czechosłowacji; w 1995 roku Bułgaria, Estonia, Litwa i Łotwa, a w 1996 roku Słowenia) pociągało za sobą w konsekwencji (pod silnym naciskiem ze strony UE) zawarcie umów w ramach Środkoeuropejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu – CEFTA (w 1993 roku Polska, Czechy, Słowacja, Węgry i Bułgaria, w 1996 roku Słowenia, zaś w 1997 roku Rumunia). Wpływ czynnika integracji europejskiej na proces transformacji gospodarczej jest szeroko badanym zjawiskiem, szczególnie w krajach aspirujących do członkostwa (dotyczy to także nowych krajów członkowskich oraz krajów kan-

dydujących). Wiele badań, zarówno ze strony Unii Europejskiej, jak i państw EŚW, dotyczyło wpływu przyszłego członkostwa na funkcjonowanie i ewolucję danego sektora czy całej gospodarki. Największy wpływ procesów integracji na zmiany instytucjonalne i jakość efektów transformacji w krajach EŚW dotyczy 8 krajów, które ostatecznie długoletnią współpracę i wysiłek negocjacyjny zakończyły przystąpieniem do UE 1 maja 2004 roku. W kolejnym etapie rozszerzenia do grupy członków UE dołączyły Bułgaria i Rumunia. Pomoc finansowa oraz wypracowanie ram instytucjonalnych wszechstronnej współpracy dotyczą również pozostałych krajów bałkańskich (program pomocy CARDS dla krajów objętych umowami o stabilizacji i stowarzyszeniu) oraz Wspólnoty Niepodległych Państw (przejawem wsparcia finansowego jest stworzenie funduszu TACIS). Z krajami bałkańskimi UE negocjowała umowy o stabilizacji i stowarzyszeniu, które zobowiązywały strony do współpracy politycznej, ekonomicznej i instytucjonalnej. W przyszłości będzie prawdopodobnie rozpatrywane członkostwo tych państw w UE (Chorwacja złożyła wniosek o członkostwo w 2003 roku). Współpraca z krajami WNP odbywa się w ramach dwustronnych układów o partnerstwie i współpracy. Pierwsze zostały zawarte z Rosją i Ukrainą w 1994 roku.

Poza współpracą z Unią Europejską wymienić można również inne międzynarodowe organizacje, kształtujące proces transformacji gospodarczej w Europie Środkowej i Wschodniej, przede wszystkim: OECD, NATO, ONZ oraz jej agendy, a także Światową Organizację Handlu. Zakres oddziaływania tej ostatniej organizacji dla procesu transformacji wypada uznać za wyjątkowo szeroki. Najbardziej pozytywne aspekty zanotować należy w przypadku państw EŚW, które są członkami WTO najdłużej, bo od 1995 roku, czyli Czech, Polski, Rumunii, Słowacji, Słowenii i Węgier. Status obserwatora posiada obecnie 5 krajów regionu: Białoruś, Bośnia i Hercegowina, Czarnogóra, Rosja i Serbia.

W tabeli 1.5 w załączniku 1 przedstawiono wyniki kalkulacji wsparcia finansowego udzielonego krajom EŚW w okresie transformacji. Ocena dotyczy faktycznie wykorzystanych, nie zaś przyznanych środków. Analiza stopnia wykorzystania środków świadczy również o skali efektów transformacji, które nastąpiły w danym kraju. W zakresie wsparcia finansowego instytucji międzynarodowych w przeliczeniu na liczbę mieszkańców, największe oddziaływanie dotyczy Węgier, Słowenii, Chorwacji, Słowacji, Łotwy, zaś na marginalnym poziomie odnosi się do Białorusi, Mołdawii, Czarnogóry, Serbii, Ukrainy i Rosji.

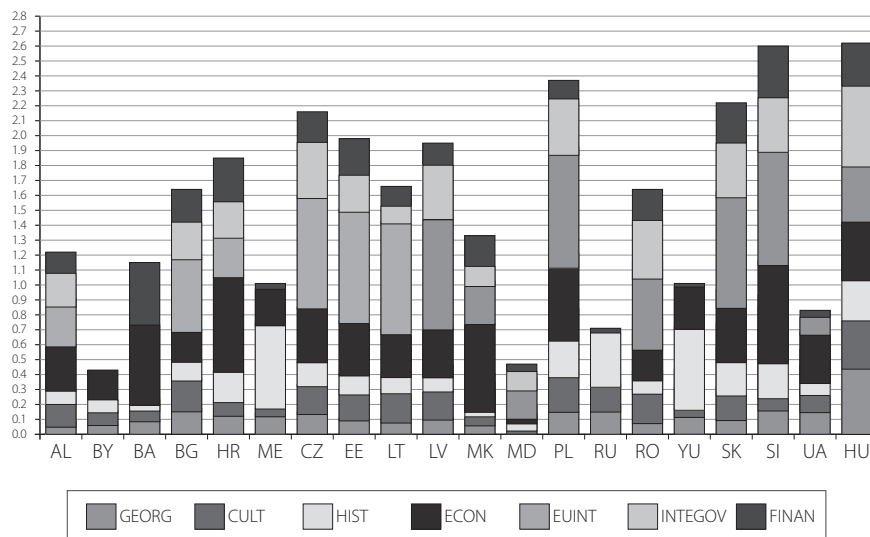
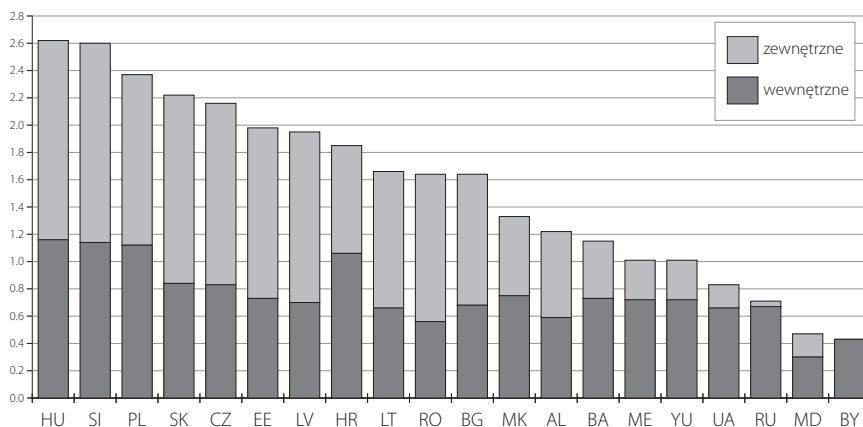
5. PORÓWNANIE I SYNTEZA UWARUNKOWAŃ WEWNĘTRZNYCH I ZEWNĘTRZNYCH TRANSFORMACJI

Geograficzne czynniki warunkowały w sposób najkorzystniejszy przebieg procesów transformacji w Słowenii, Czechach, Bułgarii, Polsce i Rosji. Z kolei historyczne czynniki transformacji są istotne dla niektórych elementów zmian (np. zmian wzorów zachowań czy systemów podejmowania decyzji). Znacznie łatwiej jest odwołać się do tradycji i wprowadzać zasady, które nie są obce dla społeczeństwa. Czynniki historyczne odegrały największą pozytywną rolę na Węgrzech, w Bułgarii i Polsce. Natomiast niezwykle istotne, szczególnie dla wszelkich zmian nieformalnych, uwarunkowania natury kulturowej wpływały najbardziej pozytywnie na przemiany w Polsce, Słowenii, Chorwacji, Słowacji i na Węgrzech.

Stan gospodarki u progu transformacji i inne czynniki ekonomiczne w sposób oczywisty determinowały przebieg procesu transformacji. Najlepsze warunki dotyczyły przede wszystkim krajów byłej Jugosławii, a ponadto Polski i Węgier. Podsumowanie wszystkich czynników wewnętrznych wskazuje, że najlepsze warunki wyjściowe transformacji wystąpiły w następujących krajach: Węgry, Słowenia, Polska, Chorwacja. Natomiast najmniej korzystne uwarunkowania występowały w Mołdawii i Białorusi.

Zbadanie czynników zewnętrznych transformacji pozwala na stwierdzenie wpływu instytucji zewnętrznych na przebieg procesu oraz na skalę i charakter efektów zmiany systemowej. Najkorzystniej czynniki te kształtowały sytuację na Węgrzech, w Słowenii, Czechach, Słowacji i Polsce, zaś najmniejszy był ich wpływ w Białorusi, Mołdawii, Ukrainie oraz Serbii i Czarnogórze, czyli krajach, gdzie również postęp w zakresie demokracji życia społecznego przebiegał ze znacznym opóźnieniem.

Reasumując, łącznie czynniki wewnętrzne i zewnętrzne w najkorzystniejszy sposób kształtowały proces transformacji na Węgrzech i w Słowenii, następnie w Polsce, Czechach i Słowacji, zaś w przypadku Białorusi, Mołdawii, Rosji i Ukrainy uwarunkowania nie sprzyjały postępowi procesów przemian. Należy zaznaczyć, że przeprowadzona analiza ma charakter ważony, czyli inną (większą) rangę przykładu się do czynników ekonomicznych i wpływu międzynarodowym instytucji niż na przykład do czynników historycznych.

A. Prezentacja według grup czynników w kolejności alfabetycznej nazw krajów³

B. Prezentacja według pogrupowanych czynników wewnętrznych i zewnętrznych w kolejności gradacji


Wykres 1.2. Wyniki analizy wskaźnikowej uwarunkowań transformacji w 20 krajach Europy Środkowej i Wschodniej

Źródło: opracowanie własne.

³ Skrótów nazw krajów zgodnie z międzynarodowym kodem kraju według ISO 3166 za ISO (International Organization for Standardization), <http://www.iso.org/iso/en/prods-services/iso3166ma/02iso-3166-code-lists/list-en1.html>: Albania – AL.; Białoruś – BY; Bośnia i Hercegowina – BA; Bułgaria – BG; Chorwacja – HR; Czarnogóra – ME; Czechy – CZ; Estonia – EE; Litwa – LT; Łotwa – LV; Macedonia – MK; Mołdawia – MD; Polska – PL; Rosja – RU; Rumunia – RO; Serbia i Czarnogóra – YU; Słowacja – SK; Słowenia – SI; Ukraina – UA; Węgry – HU.

Analizę porównawczą można również prowadzić w odniesieniu do poszczególnych krajów, a jej podstawą może być zestawienie prezentujące poszczególne wyniki kalkulacji wskaźnikowej oddzielnie dla 20 państw (załącznik 3). Na uwagę zasługuje wysokie zróżnicowanie oddziaływania poszczególnych grup czynników. W żadnym przypadku nie można dostrzec równomiernego wpływu wszystkich elementów analizy. Świadczy to o wszechstronnym i wielopoziomowym determinowaniu transformacji gospodarczych, co potwierdzają również kolejne badania procesów zmian systemowych w ujęciu instytucjonalnym (zmian systemu podejmowania decyzji, zmian formalnych i nieformalnych wzorów zachowań oraz zmian organizacji).

BIBLIOGRAFIA

- Bąk, M. (2006) *Europa Środkowa i Wschodnia wobec wyzwania transformacyjnego*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- de Melo, M., Denizer, C., Gelb, A., Tenev, S. (2001) Circumstance and choice. The role of initial conditions and policies in transition economies. *The World Bank Economic Review*, Vol. 15.
- <http://ekonom.univ.gda.pl/esw-online/>
- <http://encyklopedia.pwn.pl>
- <http://www.freedomhouse.org/research/nattransit.htm>
- <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>
- <http://www.nationsonline.org/oneworld/index.html>
- <http://www.worldbank.org/>
- <http://www.worldbank.org/ecspf/PSD-Yearbook>

Załącznik 1.

Tabela 1.2. Czynniki geograficzne wpływające na proces transformacji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (GEOGR)

| Rodzaj czynnika | Opis czynnika | Wskaźnik | Ocena wskaźnika | | | |
|-----------------|--|--|--------------------------------|--------------------------------|------------|----------|
| | | | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Peryferyjność | położenie geograficzne w centrum Europy lub na peryferiach kontynentu, zagadnienia infrastrukturalne, dostęp do centrum kontynentu | odległość od centralnego punktu w Europie ⁴ | > 1500 km | 1000–1500 km | 500–999 km | < 500 km |
| | | | AL, BG, ME, MK, MD, RU, RO, YU | BY, BA, HR, EE, LT, LV, UA, HU | PL, SK, SI | CZ |

⁴ Obliczono na podstawie dwóch ujęć: geograficznego i geopolitycznego. W pierwszym uwzględniono krańcowe punkty w granicach administracyjnych państw położonych na kontynencie europejskim (nie uwzględniono Islandii czy wysp Morza Śródziemnego), w drugim – krańcowe punkty administracyjne Unii Europejskiej w jej granicach po 1 maja 2004 roku. Wyznaczono centralne punkty, które w obu ujęciach okazały się zbliżone: geograficznie – 53°45'N, 14°05'E, geopolitycznie – 52°22'N, 11°54'E. Jest to obszar niemal pokrywany się ze współrzędnymi Berlina (52°23'N, 13°30'E), dlatego dla dalszych obliczeń Berlin traktowany jest jako odniesienie.

| Rodzaj czynnika | Opis czynnika | Wskaźnik | Ocena wskaźnika | | | |
|------------------------|---|---|---|---|--|--|
| | | | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Sąsiedztwo | system polityczny i stan gospodarki krajów sąsiadujących; walor współpracy o ugruntowanej gospodarce rynkowej | udział procentowy długości granic z krajami o gospodarce rynkowej w ogólnej długości granic (stan na początek okresu transformacji) | brak krajów sąsiadujących o gospodarce rynkowej BY, BA, EE, ME, HR, LT, LV, MD, RO, YU, UA | poniżej 40% długości granic z krajami o gospodarce rynkowej AL, MK, PL, RU, SK, HU | 40%-80% długości granic z krajami o gospodarce rynkowej BG, CZ, SI | powyżej 80% długości granic z krajami o gospodarce rynkowej - |
| Potencjał geograficzny | wykorzystanie potencjału dla pobudzenia wzrostu gospodarczego w okresie transformacji; uwzględniono cztery elementy: zasoby naturalne, ukształtowanie terenu, dostęp do morza, położenie tranzytowe | ocena jakościowa czterech elementów potencjału geograficznego | niski potencjał geograficzny, negatywna ocena wszystkich elementów | przeważające negatywne oceny potencjału, z występującymi pozytywnymi aspektami | przeważające pozytywne oceny potencjału, z występującymi negatywnymi aspektami | bardzo wysoki potencjał geograficzny PL, RU, UA |

| Rodzaj czynnika | Opis czynnika | Wskaźnik | Ocena wskaźnika | | | |
|-------------------------------------|---|---|---|--|---|---|
| | | | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Przystosowanie do rozwoju turystyki | walory naturalne, sprzyjające rozwojowi turystyki (klimat, atrakcje naturalne); źródło wpływów i stymulowanie rozwoju wielu sektorów gospodarki | ocena jakościowa metodą ekspercką naturalnych walorów turystycznych (ocena na początek okresu transformacji) | znikome naturalne atrakcje turystyczne, niesprzyjający klimat | ograniczone atrakcje turystyczne, niewielkie doświadczenia rozwoju turystyki | teren sprzyjający rozwojowi turystyki, ale sektor niezbyt dobrze rozwinięty | teren sprzyjający rozwojowi turystyki, dobrze rozwinięty sektor turystyki |
| Urbanizacja | rozwój miast, rozmieszczenie ludności; ludność pracująca w zawodach rolniczych i pozarolniczych; sprzyjanie szybkości i efektywności procesów transformacji przy wysokim poziomie urbanizacji | wskaźnik poziomu urbanizacji, czyli udział procentowy ludności zamieszkałej na obszarach miejskich w ogólnej ludności w 1990 roku | < 50% ludności | 50–59% ludności zamieszkującej obszary miejskie | 60–69% ludności zamieszkującej obszary miejskie | 70 i powyżej 70% ludności zamieszkującej miasta |
| | | | BY, MD | CZ, EE, LT, LV, MK, PL, SK, HU | AL, BA, RO, RU, UA | BG, ME, HR, YU, SI |
| | | | AL, MD | MK, RO, SK | BY, BA, BG, HR, ME, CZ, LT, PL, YU, SI, UA, HU | RU, EE, LV |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Nations Online Project*, <http://www.nationsonline.org/onenworld/index.html>; *The world factbook*, Central Intelligence Agency, <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>; *Encyklopedia Powszechna PWN*, <http://encyklopedia.pwn.pl>; atlasy geograficzne, dane Banku Światowego, <http://www.worldbank.org/>; dane z raportów Freedom House – *Nations in transit* (różne edycje), <http://www.freedomhouse.org/research/nattransit.htm>

Tabela 1.3. Czynniki kulturowe wpływające na proces transformacji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (CULT)

| Rodzaj czynnika | Opis czynnika | Wskaźnik | Ocena wskaźnika | | | |
|--|--|--|--|---|---|---|
| | | | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Etniczna charakterystyka społeczeństwa | jednolitość lub wysokie zróżnicowanie etniczne społeczeństwa; utrudnione i zróżnicowane procesy przemian przy wielu zróżnicowanych i skłóconych grupach etnicznych | wskaźnik jednorodności etnicznej/przynależności do jednej grupy etnicznej | <75% ludności należy do jednej grupy etnicznej | 75–85% ludności należy do jednej grupy etnicznej | 86–95% ludności należy do jednej grupy etnicznej | >95% ludności należy do jednej grupy etnicznej |
| Wyznania religijne | zróżnicowanie wyznaniowe społeczeństwa, funkcjonowanie fundamentalizmu religijnego negatywnie warunkującego procesy zmian | wskaźnik wyznań religijnych/ocena zagrożenia konfliktami na tle religijnym | wysokie zróżnicowanie wyznaniowe, liczne konflikty na tle religijnym | dominujący udział religii niekatolickiej, występujące konflikty na tle religijnym | dominujący udział religii niekatolickiej, niewielkie zagrożenie konfliktami na tle religijnym | minimalny poziom zagrożenia konfliktami na tle religijnym |
| | | | BA, ME, EE, LV, MK, MD, YU | BY, BG, HR, CZ, LT, RU, UA | AL, SK, SI, HU | PL |
| | | | AL, BA, ME, MK, YU | MD, RO | BY, BG, EE, LT, LV, RU, UA | CZ, HR, PL, SK, SI, HU |

| Rodzaj czynnika | Opis czynnika | Wskaźnik | Ocena wskaźnika | | | |
|------------------------------|--|---|-------------------------------------|--|--------------------------------------|--|
| | | | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Związki z kulturą europejską | historyczna przynależność kulturowa; związki z kulturą zachodnioeuropejską; wpływ na akceptację procesu przemian | Wskaźnik historycznej przynależności kulturowej | przynależność do kultury wschodniej | związki z kulturą bliskowschodnią, islamskim | związki z kulturą północnoeuropejską | ściśle związki z kulturą zachodnioeuropejską |
| | | | BY, ME, LT, MD, RU, RO, UA, YU | AL, BG, MK, BA | EE, LV | CZ, HR, PL, SK, SI, HU |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: dane z raportów Freedom House – *Nations in transit* (różne edycje); <http://www.freedomhouse.org/research/nattransit.htm>; *The world factbook*, Central Intelligence Agency, <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>; Nations Online Project, <http://www.nationsonline.org/onenworld/index.html>

Tabela 1.4. Czynniki historyczne wpływające na proces transformacji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (HIST)

| Rodzaj czynnika | Opis czynnika | Wskaźnik | Ocena wskaźnika | | | |
|----------------------------|--|--|--|--|---|---|
| | | | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Tradycje niepodległościowe | dostawienia funkcjonowania w ramach niepodległego państwa, wpływ na efektywność zarządzania, zmiany społeczne i prawne, zmiany systemu podejmowania decyzji oraz wzorów zachowań | wskaźnik tradycji niepodległościowych/okres uzyskania niepodległości | państwo niepodległe w początkach transformacji | państwo niepodległe w początkach transformacji, ale mające w przeszłości tradycje niepodległościowe (np. w ramach połączonych narodów lub krótkie okresy niepodległości) | historyczne tradycje niepodległościowe, w okresie socjalistycznym brak suwerenności | głębokie tradycje niepodległościowe, silna tożsamość narodowa |
| | | - | BY, BA, ME, HR, MK, MD, YU, SI | CZ, SK, LV, EE | UA, LT | AL, BG, PL, RO, RU, HU |

| Rodzaj czynnika | Opis czynnika | Wskaźnik | Ocena wskaźnika | | | |
|-------------------------|---|---|-------------------------|---|--|------------------------------------|
| | | | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Spuścizna komunistyczna | piętno odcisnięte na społeczeństwie i gospodarce państwa w okresie funkcjonowania systemu socjalistycznego, powodujące długotrwałe i mało efektywne przemiany mentalne, norm moralnych i inne | liczba lat w warunkach centralnego planowania | > 65 lat | - | < 65 lat | - |
| | | - | BY, MD, RU, UA | | AL, BA, ME, HR, BG, CZ, EE, LT, LV, MK, PL, RO, YU, SK, SI, HU | |
| Konflikty wewnętrzne | uwikłanie w wewnętrzne (niekiedy również z krajami sąsiadującymi) konflikty na tle etnicznym, religijnym itp. (wpływ na jednolitość i solidarność społeczeństwa w dążeniu do osiągnięcia zmiany systemowej, dodatkowe problemy i koszty w procesie transformacji) | ocena występowania i skali konfliktów | ostre konflikty zbrojne | konflikty zbrojne stosunkowo szybko zażegnane | konflikty wewnętrzne, ale bez działań wojennych | brak konfliktów wewnętrznych |
| | | - | AL, BA, MK, RU, YU | HR, SI | MD, RO | BY, BG, CZ, EE, LT, LV, PL, SK, UA |

Źródło: jak w tabeli 1.3.

Tabela 1.5. Czynniki ekonomiczne wpływające na proces transformacji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (ECON)

| Rodzaj czynnika | Opis czynnika | Wskaźnik | Ocena wskaźnika | | | |
|--|--|---|---|--|---------------------------------------|---|
| | | | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Zamożność państwa | wielkość PKB wytwarzanego przez gospodarkę, łatwiejsze procesy przemian systemowych w zamożnych państwach | wskaźnik zamożności/PKB na 1 mieszkańca (u progu transformacji) | gospodarki najuboższe, PKB/1 mieszk. poniżej 2500 USD | poziom PKB/1 mieszk., od 2500 do 5000 | poziom PKB/1 mieszk., od 5001 do 7500 | kraje najbogatsze PKB/mieszlk., pow. 7500 USD |
| Udział sektora prywatnego w gospodarce | zachowanie prywatnej własności w niektórych sektorach, sprzyjające przemianom systemowym na wielu poziomach (szeroko rozumiane ujęcie instytucjonalne) | wskaźnik udziału sektora prywatnego w gospodarce (w PKB, u progu transformacji) | AL | BG, MK, MD, RO | BY, HR, ME, LT, PL, UA, HU, YU, BA | SI, SK, CZ, RU, LV, EE |
| | | | udział sektora prywatnego poniżej 15% PKB | udział sektora prywatnego 15–30% PKB | udział sektora prywatnego 31–45% PKB | udział sektora prywatnego powyżej 45% PKB |
| | | | AL, CZ | HR, ME, EE, MK, MD, RO, RU, SK, UA, SI, BA, YU, RU, BG, BY | LT, LV, HU | PL |

| Rodzaj czynnika | Opis czynnika | Wskaźnik | Ocena wskaźnika | | | |
|---------------------------------------|---|--|--|---|--|--|
| | | | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Reformowanie systemu socjalistycznego | doświadczenia związane z reformowaniem systemu socjalistycznego, dokonane już wcześniej przemiany ułatwiające proces całkowitej transformacji systemu, mniej uciążliwe negatywne efekty transformacji | ocena zakresu reform metodą ekspercką | system komunistyczny w najczystszej formie | historyczne uwarunkowania sprzed II wojny światowej rozwoju gospodarki kapitalistycznej | częściowe reformowanie socjalistycznego ustroju, własność prywatna | reformy systemowe, odejście od wzorcowego państwa socjalistycznego |
| Zależność gospodarcza od RWPG | uzależnienie gospodarcze od wymiany handlowej (zarówno w zakresie eksportu, jak i importu) z krajami RWPG, negatywne skutki dla narodowej gospodarki wynikające z rozpadu RWPG | wymiana towarowa poza RWPG jako proc. PKB (wartości szacunkowe dla krajów byłego ZSRR) w 1991 roku | relatywnie zamknięta gospodarka, stosunek wymiany towarowej poza RWPG w PKB <20% | AL, BG, CZ, EE, LV, LT, RO, SK | PL | BA, HR, ME, HU, MK, YU, SI |
| | | | | stosunek wymiany towarowej poza RWPG do PKB 20–40% | stosunek wymiany towarowej poza RWPG do PKB 41–60% | stosunek wymiany towarowej poza RWPG do PKB >60% |
| | | | BY, LT, LV, EE, LY, MD, UA | AL, BG, PL, RO | BA, ME, RU, YU, HU | CZ, HR, MK, SK, SI |

| Rodzaj czynnika | Opis czynnika | Wskaźnik | Ocena wskaźnika | | | |
|------------------------|---|--|----------------------|-----------------|------------------------------------|---------------------|
| | | | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Przerost przemysłowego | nadmierne zaangażowanie czynników produkcji w sektorze przemysłu, niedorozwinięte inne sektory gospodarcze, większe zagrożenie negatywnymi społeczno-ekonomicznymi kosztami transformacji | wskaźnik przyrostu przemysłowego (metoda de Melo) ⁵ | wskaźnik powyżej 15% | wskaźnik 11–15% | wskaźnik 5–10% | wskaźnik poniżej 5% |
| | | | BG, CZ, RO, SK | BY, PL | ME, EE, LT, LV, MD, RU, SI, YU, BA | AL, HR, MK, HU, UA |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *ECA Privatization and Restructuring Database*, The World Bank Group, <http://www.worldbank.org/ecsp/PSD-Yearbook/>; *Transition report*, EBRD (różne edycje); de Melo, M., Denizer, C., Gelb, A., Tenev, S. (2001) *Circumstances and choice. The role of initial conditions and policies in transition economies. The World Bank Economic Review*, Vol. 15, p. 6.

⁵ Zakres tego zjawiska policzono za pomocą tzw. metody de Melo (opracowanej w Banku Światowym), czyli określenia różnicy między faktycznym udziałem sektora przemysłu w PKB a szacowanym udziałem optymalnym; udział optymalny (przewidywany) obliczony jest metodą analizy regresyjnej.

Tabela 1.6. Uwarunkowania zewnętrzne transformacji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (EUINT, INTEGOW, FINAN)

| Rodzaj czynnika | Opis czynnika | Wskaźnik | Ocena wskaźnika | | | |
|------------------------------------|---|---|--------------------|---|--|--|
| | | | 0 | 1 | 2 | 3 |
| Procesy integracyjne w Europie | funkcjonowanie Unii Europejskiej, procesy pogłębienia i poszerzenia integracji europejskiej, wpływ na politykę gospodarczą w ramach wymagań dostosowawczych, bezpośrednia pomoc finansowa UE (fundusze pomocowe) | perspektywa członkostwa w Unii Europejskiej | brak kontaktów | pomoc finansowa, ramy instytucjonalne współpracy (TACIS dla krajów byłego ZSRR, pomoc dla krajów bałkańskich) | kraj akcesyjny przystępujący do UE 1 stycznia 2007 | kraj akcesyjny przystępujący do UE 1 maja 2004 |
| Wpływ organizacji międzynarodowych | współpraca z organizacjami międzynarodowymi; korzyści polityczne, gospodarcze i finansowe wynikające z członkostwa ułatwiającego przeprowadzenie procesów transformacji; szczególnie znaczenie Światowej Organizacji Handlu | status kontaktów ze Światową Organizacją Handlu | status obserwatora | status członkostwa uzyskany po 2000 roku | status członkostwa uzyskany w latach 1996–2000 | kraj członkowski od 1995 roku |
| | | | BY, BA, ME, RU, YU | LT, MK, MD, UA | AL, BG, HR, EE, LV | CZ, PL, RO, SK, SI, HU |

| Rodzaj czynnika | Opis czynnika | Wskaźnik | Ocena wskaźnika | | | |
|--|--|------------------------------------|--------------------------------|--------------------|-----------------|-----------------|
| | | | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | | | poniżej 50 USD | 50–100 USD | 101–150 USD | powyżej 150 USD |
| działalność instytucji finansowych, takich jak: Bank Światowy, Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, Europejski Bank Inwestycyjny, pomoc finansowa w postaci bezwrotnych pożyczek, gwarancji lub preferencyjnych kredytów stymulująca procesy transformacji (uzależnienie pomocy od osiągnięć gospodarczych) | wskaźnik wsparcia finansowego – Bank Światowy (wydane środki w przeliczeniu na 1 mieszk. do 2002 roku) | BY, ME, YU | CZ, EE, LT, MD, PL, RU, SK, UA | AL, BG, LV, RO, SI | BA, HR, MK, HU | |
| | | poniżej 50 EUR | 50–100 EUR | 101–150 EUR | powyżej 150 EUR | |
| Międzynarodowe instytucje finansowe | wskaźnik wsparcia finansowego – EBOR (wydane środki w przeliczeniu na 1 mieszk. do 2002 roku) | AL, BY, BA, ME, MD, PL, RU, YU, UA | BG, CZ, LT, MK, RO | LV, SK, HU | HR, EE, SI | |
| | | brak wsparcia finansowego | 1–100 EUR | 101–200 EUR | > 200 EUR | |
| | wskaźnik wsparcia finansowego w postaci podpisanych projektów – EBI (na 1 mieszk. do 2002 roku) | BY, MD, RU, UA | AL, BA, HR, ME, LT, MK, YU | BG, EE, LV, PL, RO | CZ, SK, SI, HU | |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Summary of Signed Operations in Western Balkans*, European Investment Bank, <http://www.eib.org>; *EIB loans in the future Member States of Central Europe (since 1990)*, European Investment Bank, <http://www.eib.org>; *Annual report 2002*, European Bank for Reconstruction and Development, <http://www.ebrd.com>; *Annual report 2002*, The World Bank Group, <http://www.worldbank.org>; dane EIB, <http://www.eib.org>; dane WTO, <http://www.wto.org/>

Załącznik 2.

Tabela 1.7. Synteza oceny wskaźnikowej – porównanie dla 20 krajów Europy Środkowej i Wschodniej

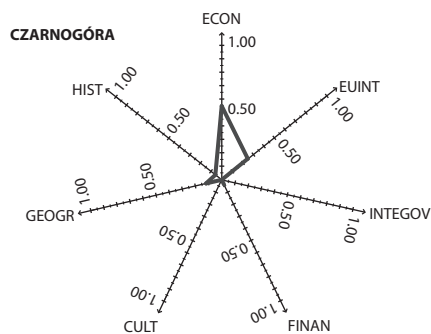
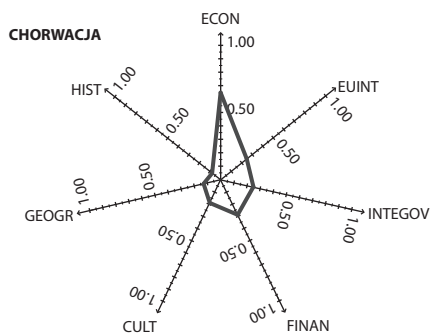
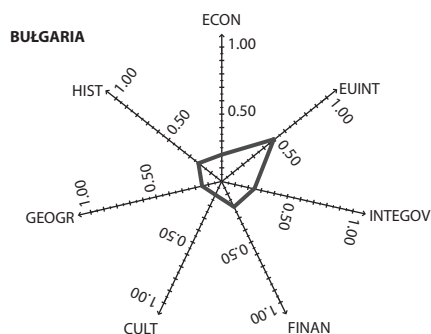
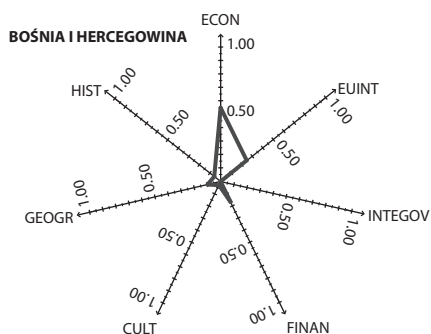
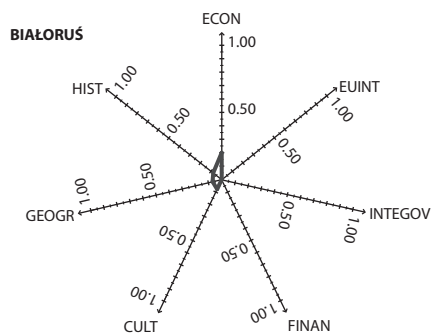
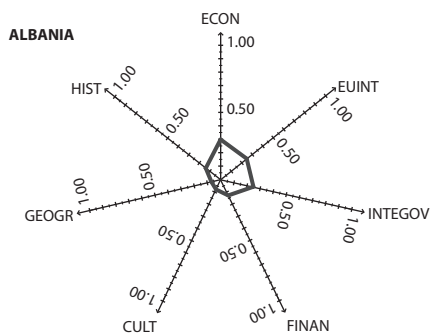
| Kraj/ wskaź- nik | ocena wskaźnikowa – średnia arytmetyczna dla każdej grupy czynników | | | | | | |
|------------------------|---|------|------|------|-------|---------|-------|
| | GEOGR | HIST | CULT | ECON | EUINT | INTEGOV | FINAN |
| AL | 0,80 | 1,67 | 1,00 | 1,20 | 1,00 | 2,00 | 1,00 |
| BY | 0,80 | 1,00 | 1,00 | 0,80 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| BA | 1,20 | 0,67 | 0,33 | 2,20 | 1,00 | 0,00 | 1,33 |
| BG | 1,80 | 2,67 | 1,33 | 0,80 | 2,00 | 2,00 | 1,67 |
| HR | 1,60 | 1,00 | 2,33 | 2,60 | 1,00 | 2,00 | 2,33 |
| ME | 1,40 | 0,67 | 0,00 | 2,20 | 1,00 | 0,00 | 0,33 |
| CZ | 1,80 | 2,00 | 2,00 | 1,40 | 3,00 | 3,00 | 1,67 |
| EE | 1,20 | 2,00 | 1,33 | 1,40 | 3,00 | 2,00 | 2,00 |
| LT | 1,00 | 2,33 | 1,00 | 1,20 | 3,00 | 1,00 | 1,00 |
| LV | 1,20 | 2,00 | 1,00 | 1,40 | 3,00 | 2,00 | 2,00 |
| MK | 0,80 | 0,67 | 0,33 | 2,40 | 1,00 | 1,00 | 1,67 |
| MD | 0,20 | 0,67 | 0,33 | 0,80 | 0,00 | 1,00 | 0,33 |
| PL | 1,80 | 2,67 | 3,00 | 2,00 | 3,00 | 3,00 | 1,00 |
| RU | 1,80 | 1,00 | 1,00 | 1,40 | 0,00 | 0,00 | 0,33 |
| RO | 1,00 | 2,33 | 1,00 | 0,80 | 2,00 | 3,00 | 1,67 |
| YU | 1,40 | 0,67 | 0,00 | 2,20 | 1,00 | 0,00 | 0,33 |
| SK | 1,20 | 2,00 | 2,67 | 1,40 | 3,00 | 3,00 | 2,00 |
| SI | 2,20 | 1,00 | 2,67 | 2,60 | 3,00 | 3,00 | 2,67 |
| UA | 1,60 | 1,67 | 1,00 | 1,20 | 0,00 | 1,00 | 0,33 |
| HU | 1,40 | 2,67 | 2,67 | 2,40 | 3,00 | 3,00 | 2,67 |

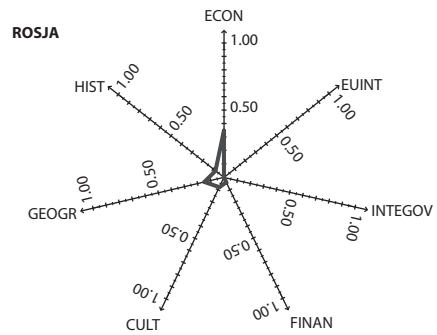
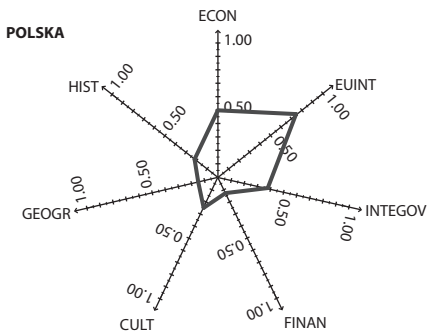
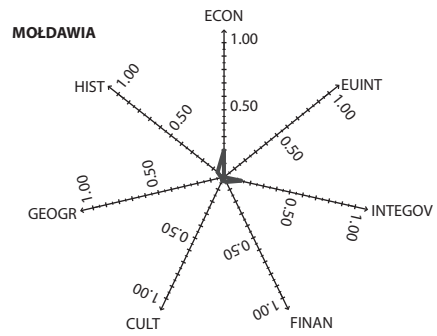
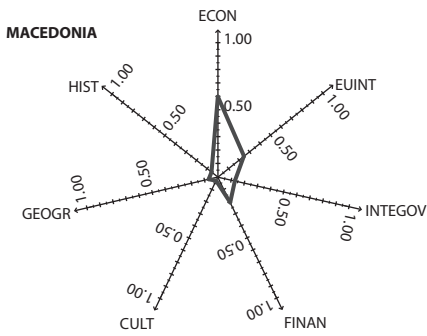
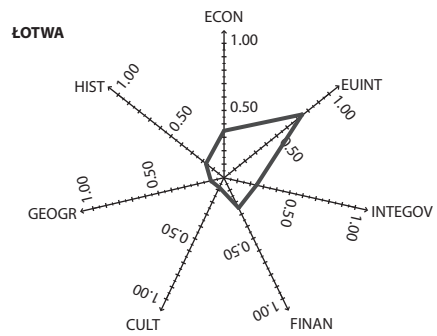
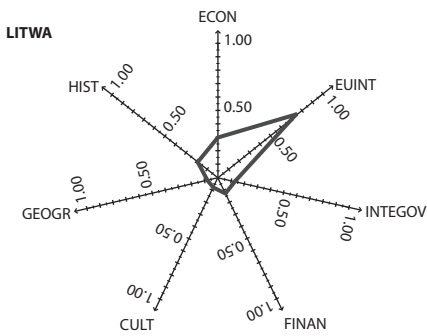
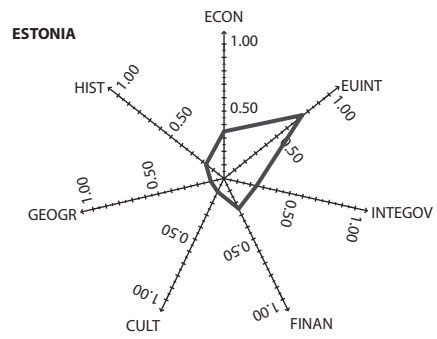
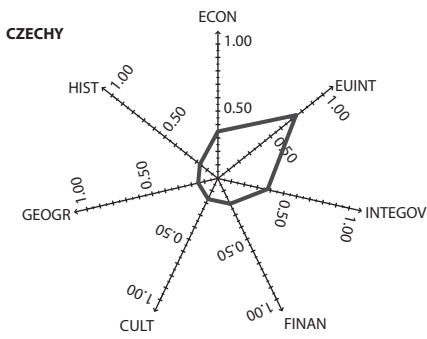
Źródło: opracowanie własne.

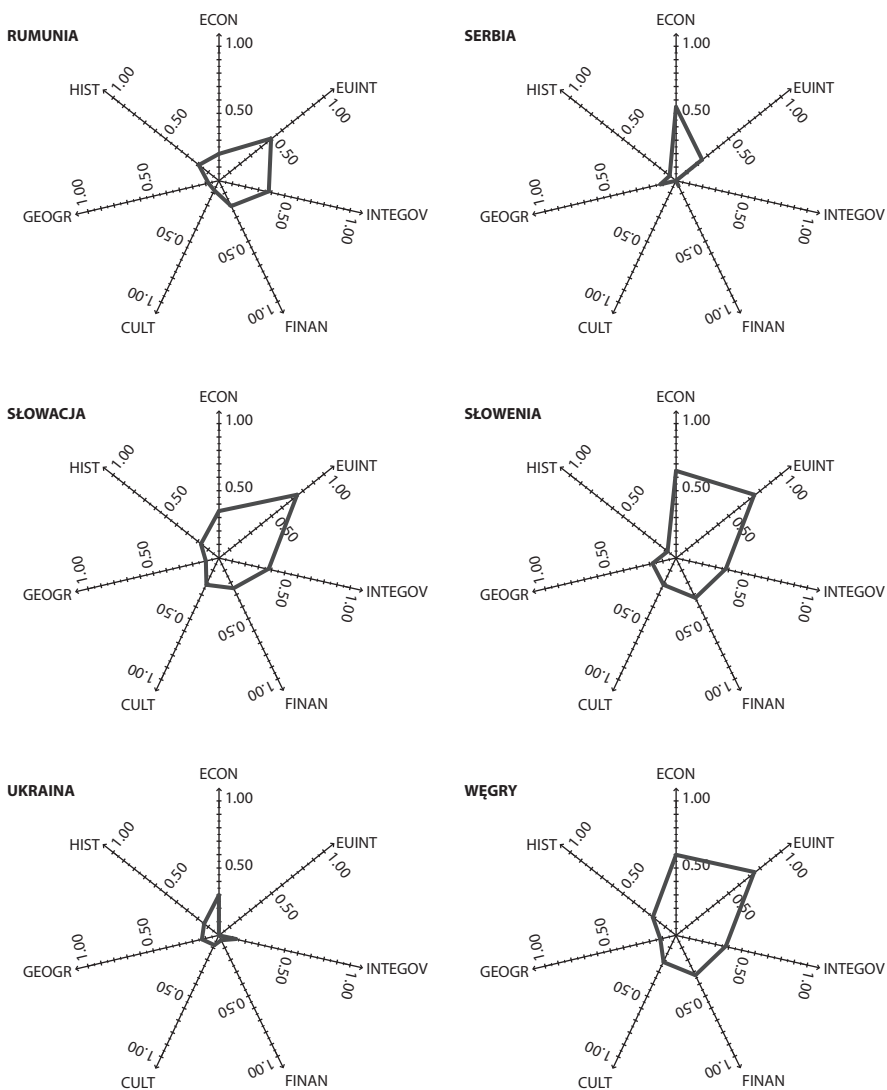
Załącznik 2. cd.

| ocena wskaźnikowa – średnia ważona uwzględniająca rangę danego czynnika | | | | | | | razem – czynniki wewnętrzne | razem – czynniki zewnętrzne | razem |
|---|------|------|------|-------|---------|-------|-----------------------------------|-----------------------------------|-------|
| GEOGR | HIST | CULT | ECON | EUINT | INTEGOV | FINAN | | | |
| 0,07 | 0,14 | 0,08 | 0,30 | 0,25 | 0,25 | 0,13 | 0,59 | 0,63 | 1,21 |
| 0,07 | 0,08 | 0,08 | 0,20 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,43 | 0,00 | 0,43 |
| 0,10 | 0,06 | 0,03 | 0,55 | 0,25 | 0,00 | 0,17 | 0,73 | 0,42 | 1,15 |
| 0,15 | 0,22 | 0,11 | 0,20 | 0,50 | 0,25 | 0,21 | 0,68 | 0,96 | 1,64 |
| 0,13 | 0,08 | 0,19 | 0,65 | 0,25 | 0,25 | 0,29 | 1,06 | 0,79 | 1,85 |
| 0,12 | 0,06 | 0,00 | 0,55 | 0,25 | 0,00 | 0,04 | 0,72 | 0,29 | 1,01 |
| 0,15 | 0,17 | 0,17 | 0,35 | 0,75 | 0,38 | 0,21 | 0,83 | 1,33 | 2,17 |
| 0,10 | 0,17 | 0,11 | 0,35 | 0,75 | 0,25 | 0,25 | 0,73 | 1,25 | 1,98 |
| 0,08 | 0,19 | 0,08 | 0,30 | 0,75 | 0,13 | 0,13 | 0,66 | 1,00 | 1,66 |
| 0,10 | 0,17 | 0,08 | 0,35 | 0,75 | 0,25 | 0,25 | 0,70 | 1,25 | 1,95 |
| 0,07 | 0,06 | 0,03 | 0,60 | 0,25 | 0,13 | 0,21 | 0,75 | 0,58 | 1,33 |
| 0,02 | 0,06 | 0,03 | 0,20 | 0,00 | 0,13 | 0,04 | 0,30 | 0,17 | 0,47 |
| 0,15 | 0,22 | 0,25 | 0,50 | 0,75 | 0,38 | 0,13 | 1,12 | 1,25 | 2,37 |
| 0,15 | 0,08 | 0,08 | 0,35 | 0,00 | 0,00 | 0,04 | 0,67 | 0,04 | 0,71 |
| 0,08 | 0,19 | 0,08 | 0,20 | 0,50 | 0,38 | 0,21 | 0,56 | 1,08 | 1,64 |
| 0,12 | 0,06 | 0,00 | 0,55 | 0,25 | 0,00 | 0,04 | 0,72 | 0,29 | 1,01 |
| 0,10 | 0,17 | 0,22 | 0,35 | 0,75 | 0,38 | 0,25 | 0,84 | 1,38 | 2,21 |
| 0,18 | 0,08 | 0,22 | 0,65 | 0,75 | 0,38 | 0,33 | 1,14 | 1,46 | 2,60 |
| 0,13 | 0,14 | 0,08 | 0,30 | 0,00 | 0,13 | 0,04 | 0,66 | 0,17 | 0,82 |
| 0,12 | 0,22 | 0,22 | 0,60 | 0,75 | 0,38 | 0,33 | 1,16 | 1,46 | 2,62 |

Załącznik 3.







Wykres 1.3. Prezentacja wyników kalkulacji wskaźnikowej dla 20 krajów Europy Środkowej i Wschodniej

Mario D. Nuti

Universita di Roma "La Sapienza", Rzym

ALTERNATYWNY SCENARIUSZ POSOCJALISTYCZNEJ TRANSFORMACJI W ROSJI

1. WPROWADZENIE

W niedzielę, 18 czerwca 1815 roku, podczas bitwy pod Waterloo, Napoleon Bonaparte został pokonany przez księcia Wellingtona i siły siódmej koalicji, co wyznaczyło koniec jego panowania jako Cesarza Francuzów. Wellington miał powiedzieć po bitwie, że była to „najbliższa porażki bitwa, jaką widział w życiu” (do Thomasa Creevey, zob. Maxwell 1903, p. 236). W 1965 roku dr Jerry Koehl, wykładowca historii na Oxfordzie, po tym jak zrezygnował ze stanowiska, by objąć lukratywną posadę w telewizji komercyjnej, zakończył swój ostatni wykład takimi słowami: „Tak właśnie Napoleon zwyciężył pod Waterloo”.

W środę, 25 grudnia 1991 roku, Michaił Siergiejewicz Gorbaczow, sekretarz generalny Komunistycznej Partii Związku Radzieckiego (od 11 marca do 24 sierpnia 1991 roku) oraz pierwszy i jedyny prezydent ZSRR (od 15 marca), wygłosił 10-minutowe telewizyjne „orzędzie do obywateli ZSRR”, w którym zrezygnował ze stanowiska prezydenta. Nastąpiło to niemal bezpośrednio po tym, jak prezydenci 11 republik radzieckich zgodzili się, podczas spotkania w Ałma-Acie w dniach 21–22 grudnia 1991 roku, na rozwiązanie Związku Radzieckiego i zastąpienie go Wspólnotą Niepodległych Państw (WNP, z wyłączeniem trzech republik nadbałtyckich i, początkowo, Gruzji). Spotkanie to potwierdziło decyzję podjętą już 9 grudnia w Wiskuli koło Mińska przez prezydentów Rosji, Ukrainy i Białorusi (czyli odpowiednio przez Borysa Jelcyna, Leonida Krawczuka i Stanisława Szuszkiewicza). Ustąpienie Gorbaczowa

oznaczało ostateczną porażkę jego planu pierestrojki (przebudowy) i *głasności* (jawności) rozpoczętego podczas 27. Zjazdu Partii w lutym 1986 roku. Podobnie jak napoleońskie Waterloo, porażka Gorbaczowa była „najbliższej wygranej w historii”.

W duchu podobnym do opinii dr. Koehla o Waterloo, niniejszy rozdział ilustruje sposób, w jaki Michaił Gorbaczow wygrał bitwę o pierestrojkę – jak odniósł zwycięstwo (lub raczej jak mógłby odnieść zwycięstwo) w postaci doprowadzenia do radykalnych reform w radzieckim systemie politycznym i gospodarczym, stworzenia socjalizmu rynkowego, przebudowy i przyspieszenia (*uskorienie*) gospodarki radzieckiej oraz możliwego, choć mało prawdopodobnego, dalszego istnienia ZSRR.

Powinienem podkreślić, że rozdział ten nie jest próbą wymądrzania się po szkodzie. Alternatywny przebieg wydarzeń można formułować bez posiadania zdolności przewidywania stanu świata w latach 1985–1991. Nie jest również potrzebna zmiana warunków, w których Gorbaczow rozpoczął swoją działalność (np.: „Jeżeli tylko doszedłby do władzy w 1974 roku, podczas czterokrotnego wzrostu cen ropy...”). Niniejsze opracowanie jest prawdziwą kontrfaktyczną alternatywą. Jego celem jest potępienie fatalnej strategii gospodarczej Gorbaczowa i pokazanie, że on i jego polityka gospodarcza, bardziej niż ktokolwiek inny i cokolwiek innego, ponoszą odpowiedzialność za upadek socjalizmu w Związku Radzieckim, za upadek alternatywnego modelu socjalizmu rynkowego oraz za ogromną liczbę ofiar transformacji radzieckiej. Wskazywanie na możliwy, alternatywny w stosunku do faktycznego przebieg transformacji, jest pożyteczne chociażby dlatego, by zwrócić uwagę, że transformacja mogła zostać przeprowadzona mniejszym kosztem.

2. RZECZYWISTA PIERESTROJKA

Gorbaczow dał pierwszeństwo – pod względem czasu i ważności – reformom politycznym, a nie ekonomicznym, ogłaszając demokratyzację (w styczniu 1987 roku), rozumianą początkowo jako wybór spośród wielu kandydatów w partyjnych wyborach lokalnych i wyborach do rad. Na zjeździe Partii w czerwcu 1988 roku, po raz pierwszy od 1941 roku podjęto kroki w kierunku zmniejszenia partyjnej kontroli nad administracją. Na szczytach partyjnej hierarchii nastąpiły znaczące zmiany personalne: Gorbaczow został Przewodniczącym Prezydium Rady Najwyższej (w 1988 roku). Nowe ciało ustawodawcze, Zjazd Deputowanych Ludowych, zostało powołane w grudniu 1988 roku i wybrane w marcu 1989 roku. Zjazd po raz pierwszy zebrał się w maju, a latem powstała pierwsza grupa opozycyjna, Międzyregionalna Grupa Deputowanych, wśród której członków znalazł się między innymi Borys Jelcyn. W 1990 roku przewodnia rola KPZR (art. 6) została zniesiona. W marcu 1990 roku władza Gorbaczowa została umocniona dzięki wybraniu go przez Zjazd

na stanowisko Prezydenta Związku Radzieckiego. Rada Najwyższa coraz bardziej upodabniała się do parlamentu.

Zmiany te osłabiły KPZR, której organizacji w republikach radzieckich zaczęły dzielić się na frakcje popierające niepodległość republik i pozostanie w Związku; w wyborach w republikach poparcie zyskali nacjonaliści. Ruchy niepodległościowe wzrosły w siłę szczególnie w republikach bałtyckich – Estonii, Łotwie i Litwie (które zostały przyłączone do ZSRR dopiero w 1940 roku) – a także w innych republikach, takich jak Ukraina, Gruzja czy Azerbejdżan. Wybuchały konflikty etniczne (np. z udziałem Armeńczyków i Azerów w 1988 roku). W nowym klimacie radykalnie zmniejszono represje polityczne i cenzurę, stworzono warunki do rozwoju sztuki i nauk społecznych.

Początkowo działania gospodarcze Gorbaczowa nie były prorynkowe. Chciał ulepszenia planowania centralnego w celu uzyskania przyspieszenia wzrostu (*uskorzenie*, określenie po raz pierwszy użyte 20 kwietnia 1985 roku). Dla przykładu, w maju 1986 roku dokument *Działania na rzecz ulepszenia jakości produkcji* założył scentralizowaną kontrolę jakości prowadzoną przez organ państwowy, Gospriemkę, zamiast promować zdecentralizowany wybór cen i jakości przez producentów. Gospriemka miała za zadanie podnieść jakość 95% towarów radzieckich do standardów światowych do 1990 roku. W styczniu 1988 roku urzędnicy kontrolujący 2300 fabryk odrzucili około 15% produkcji. Działania organu spaliły na panewce. W listopadzie 1986 roku wykonano niewielki krok w stronę prywatyzacji przedsiębiorstw, przyjmując Prawo o indywidualnej aktywności zawodowej, które pozwoliło osobom indywidualnym i rodzinom na wyrób rękodzieła i świadczenie usług dla ludności.

W czerwcu 1985 roku przeprowadzono agresywną kampanię antyalkoholową, nie poprzez regulację cen i podatków, ale przez zmniejszenie importu i produkcji alkoholu (w tym przez zniszczenie gruzińskich winnic). Podniosło to na pewien czas średnią długość życia (z 68,2 roku do 70 lat), zmniejszyło jednak wpływy budżetowe, pogarszając tym samym ujemny bilans finansowy, który zniszczył system, przyczyniając się do ponownego spadku średniej długości życia w okresie przejściowym (64 lata w 1994 roku).

Gorbaczow zaprezentował „tezy podstawowe” pierestrojki na spotkaniu Komitetu Centralnego KPZR w czerwcu 1987 roku, ponad dwa lata po dojściu do władzy. W lipcu 1987 roku Rada Najwyższa przyjęła Prawo o przedsiębiorstwach państwowych. Umożliwiło ono przedsiębiorstwom państwowym regulowanie produkcji zależnie od popytu, negocjowanie zakupu surowców bezpośrednio z dostawcami, a państwowe cele produkcyjne przyjęły formę zamówień. Po wypełnieniu tych zamówień, przedsiębiorstwa mogły pozbyć się pozostałej części produkcji w dowolny sposób, o ile były samowystarczalne, tj. ich przychody pokrywały koszty (zasada *khozraschet* autonomii księgowej lub komercjalizacji). W przeciwnym wypadku groziło im bankructwo. Kontrola nad działaniami przedsiębiorstw

została zdecentralizowana i przekazana z ministerstw do wybranych w wyborach spółdzielni robotniczych. Zamiast formułować szczegółowe plany produkcyjne w znaczeniu fizycznym, *Gosplan* (podstawowy dokument w ramach polityki planowej) miał za zadanie przygotować ogólne wytyczne i ogólnokrajowy program inwestycyjny.

W maju 1988 roku Prawo o spółdzielniach wprowadziło radykalne zmiany, pozwalając na działanie spółdzielczych restauracji, placówek handlu detalicznego i hurtowego, banków, niewielkich zakładów produkcji dóbr konsumenckich, firm handlu zagranicznego. Jednak kapitał mógł zostać zdobyty wyłącznie z przedsiębiorstw państwowych lub innych spółdzielni. Początkowe wysokie podatki i ograniczenia w zatrudnieniu zostały później zniesione. Sektor kwitł – w czerwcu 1989 roku w 133 000 spółdzielni zatrudnionych było 5,9 miliona pracowników. Teoretycznie spółdzielnie te były formą marksistowskiej „niezależnej produkcji dóbr” (Kotz i Weir 2007), w praktyce jednak – szkieletami prywatnych przedsiębiorstw, często mających za zadanie pracę przy przedsiębiorstwach państwowych. Podwykonawstwo działań przedsiębiorstw państwowych stało się sposobem na praktyczną „prywatyzację” ich najbardziej dochodowych operacji.

W 1988 roku państwowy monopol w handlu zagranicznym, prowadzonym przez duże Organizacje Handlu Zagranicznego wyspecjalizowane w imporcie i eksporcie określonych grup towarów, został zmniejszony dzięki pozwoleniu poszczególnym ministerstwom (oraz niektórym przedsiębiorstwom państwowym, organizacjom regionalnym i lokalnym – choć nie prywatnym podmiotom gospodarczym) na bezpośredni handel z zagranicą. Obca waluta wymagana przy imporcie była coraz powszechniej dostępna dzięki zatrzymywaniu zysków z eksportu, przekazom do innych przedsiębiorstw oraz zakupom walut na aukcjach Gosbanku (Państwowego Banku Centralnego), a także dzięki normalnym działaniom walut obcych.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne były promowane za pomocą tworzenia spółek *joint venture* między firmami zagranicznymi i rosyjskimi ministerstwami, przedsiębiorstwami i spółdzielniami. Ustawa z czerwca 1987 roku ograniczyła zagraniczne udziały do maksimum 49% i wymagała, by prezes i dyrektor generalny byli obywatelami radzieckimi. Te ograniczenia też niebawem zniesiono, pozwalając na większościowy udział zagraniczny i przejęcie kontroli nad przedsiębiorstwami.

Gorbaczow miał świadomość, że decentralizacja decyzji gospodarczych wymagać będzie reformy cenowej: „Radykalna reforma *kształtowania cen* to najważniejszy element przebudowy gospodarczej” (za: Coak 1993, podkreślenie D.M.N.). To wiele mówiący cytat – zdradza myślenie w kategoriach kosztowych formuł administracyjnej kontroli cen, zgodnej z *khozraschet*, a nie uwzględnia warunków popytu i ceny równowagi rynkowej. Oparte na kosztach sterowanie cenami może być skutecznie wyłącznie wtedy, gdy wynikające z niego ceny pozwalają na za-

spokojenie popytu, jednak równowaga rynkowa była tak wyjątkowym wydarzeniem w systemie radzieckim i podobnych systemach, że nazywano ją „nasyceciem” popytu.

W czerwcu 1987 roku Komitet Cen (Goskomcen) miał za zadanie przygotować nowy system cen na potrzeby 13. planu pięcioletniego, jednak nie dało to rezultatów. Mówiono o podwyższeniu cen środków produkcji, zmniejszeniu dopłat, jednak obawy o wpływ inflacji na poziom życia robotników uznano za przesadzone, ponieważ nie zdawano sobie sprawy, że poziom życia zależy od podaży, a ogólnie mówiąc, poziom cen wpłynął nie tyle na rzeczywistą konsumpcję, ile na poziom nadwyżkowego popytu. „Zawsze podkreślaliśmy, że wartością socjalizmu jest tak niska cena towarów w naszym kraju” – powiedział wicepremier i główny reformator Leonid Abalkin (za: Cook 1993), co było wypowiedzią absurdalną, ponieważ nikt, niezależnie od siły politycznej czy gospodarczej, nie może określić ilości i ceny czegokolwiek. Zrównoważone ceny mogły być tak niskie lub tak stabilne, jak pozwalałyby na to dostawy. Odnoszono się do potrzeby wypłat wyrównawczych i ulg podatkowych, w celu zrównoważenia wpływu prawdopodobnych wzrostów cen. Możliwość ta nie zlikwidowała jednak obaw o wpływ wzrostu cen na dystrybucję dochodów.

W latach 1989–1990 rozszerzono plany reformy i stabilizacji. W 1989 roku Leonid Abalkin stworzył reformę najbardziej radykalną z dotychczasowych, jednak jej wprowadzanie miało przebiegać stopniowo, szczególnie w zakresie stabilizacji, co odwlekłoby jej realizację do lat 1993–1995 i dało częściowe i stopniowe uwolnienie cen zniweczone przez indeksację zarobków. Radziecki premier Nikołaj Ryzkow poparł osłabioną wersję Programu zaprezentowaną w grudniu 1989 roku. W 1990 roku Grigorij Jawlinski i Stanisław Szatalin zaproponowali ambitny dokument *Przejście do rynku*, znany jako *Program 500 dni*, nawołujący do wprowadzenia nowoczesnej konkurencyjnej gospodarki rynkowej, cen ustalanych przez rynek, integracji z gospodarką światową, decentralizacji republiki i innych radykalnych reform. Zamiast zawiązywania spółek *joint venture*, zagraniczne przedsiębiorstwa mogłyby nabyć do 100% udziałów w firmach radzieckich. „W ciągu dwóch lat 70% krajowych przedsiębiorstw przemysłowych zostałyby sprywatyzowanych, a giełdy w Moskwie i Leningradzie zaczęłyby obracać akcjami konkurencyjnych przedsiębiorstw. Nawet większa część – może nawet 90% – firm w sektorach usługowym i handlowym zostałaby przekazana w prywatne ręce. Wersja planu Szatalina krążąca po Moskwie mówiła otwarcie: «Ludzkość nie stworzyła nic bardziej wydajnego niż gospodarka rynkowa.»” (Cohan 1990).

Program Jawlinskiego-Szatalina został opóźniony przez Radę Najwyższą. Ryzkow i Abalkin ostrzegali, że próby wprowadzenia nieudanej formy terapii szokowej mogą spowodować „alergię na ideę rynku wśród obywateli i rządu na następne kilka dekad”. Ryzkow wyraził obawę, że

pozostawiający wolną rękę siłom rynkowym plan grupy Gorbaczowa-Jelcyna może wywołać „olbrzymi wzrost cen, destabilizację życia gospodarczego i dezorientację wśród przedsiębiorstw”. Słabsza wersja tego planu została stworzona przez Abla Aganbegiana jako dokument pt. *Podstawowe wytyczne stabilizacji gospodarki i przejścia do gospodarki rynkowej*. Wersji tej brakowało jednak harmonogramu oraz jasnego podziału władzy pomiędzy Związek i republiki (Gorbaczow chciał najwyraźniej opóźnić kwestię prawa republik do opodatkowania (Cohan 1990). W końcu *Podstawowe wytyczne...* zostały przyjęte.

Plan stabilizacji wymagał reform Narodowego Banku ZSRR (Gosbanku), tj. zniesienia jego roli jako jedyne go pożyczkodawcy, a pozostawienia roli pożyczkodawcy ostatniej instancji oraz oddania możliwości udzielania kredytów komercyjnych i inwestycyjnych bankom niezależnym (oprócz podległego banku oszczędnościowego Sberbank, banku budownictwa Strojbank oraz banku handlu zagranicznego Wnieszorgbank). Reformę tę osiągnięto w latach 1987–1988, jednak system zachował dwa odrębne obiegi pieniężne – gotówkowy i bezgotówkowy (*nalicznynje* i *nienalicznynje*, odpowiednio dla wypłat płac i zakupów towarów konsumenckich oraz dla transakcji pomiędzy przedsiębiorstwami), podział ten jednak uległ w praktyce zatarciu.

W rezultacie konfliktu na linii Gorbaczow–Jelcyn w listopadzie 1991 roku, w przededniu rozpadu ZSRR, rosyjski oddział Gosbanku został przekształcony w niezależny Centralny Bank Rosji, co miało zapewnić bezpośredni nadzór nad polityką pieniężną republiki. W ślad Rosji poszły także inne republiki.

1 stycznia 1992 roku CBR przejął aktywa Gosbanku w Rosji. Filie w republikach przekształciły się w Banki Centralne republik – wciąż udzielały bezgotówkowych kredytów w rublach, do wykorzystania w Rosji, równych około 8% rosyjskiego PKB, aż do lipca 1992 roku, gdy CBR przestał uznawać te kredyty. Z kolei rosyjski monopol na emisję rubla i towarzyszące mu niedobory rubli w gotówce zmusiły Banki Centralne republik do emisji rubli zastępczych, a następnie własnej waluty.

Wszystkie te reformy, z których wiele zostało ogłoszonych i wprowadzonych jedynie częściowo, były oczywiście nieskuteczne w realizowaniu zakładanej stabilizacji i transformacji systemowej. Zamiast *uskorzenia* przyszedł upadek. Proponowane strategie nie mogły odnieść sukcesu, ponieważ ceny nie tylko pozostawały pod kontrolą administracji, lecz również były ustalane na sztucznie zaniżonych poziomach, przy których występowały nadwyżki popytu. „Nieskapitalizowane oszczędności prywatne (gotówka plus lokaty bankowe, w tym wkłady terminowe) pod koniec 1988 roku stanowiły 93% całkowitej rocznej konsumpcji oraz 84% rocznych dochodów netto”. W latach 1989 i 1990 stanowiły już całoroczny dochód netto (Smith 1993, p. 110–111). Plan Szatalina przewidywał oddanie nadwyżki gotówkowej w ręce obywateli przez prywatyzację aktywów państwowych, jednak ta koncepcja nie została przyjęta. Dodatko-

wym źródłem nawisu inflacyjnego były także przedsiębiorstwa państwowe. Uwolnienie cen przed zlikwidowaniem nadwyżkowego popytu doprowadziłoby do wielkiej inflacji, uznawanej za politycznie niewykonalną. Zdaniem głównego doradcy ekonomicznego Gorbaczowa, Nikołaja Petrakowa: „obywatele radzieccy wolą stać w długich kolejkach niż doświadczyć wzrostu cen” (Cohan 1990). Tak czy inaczej, rubel nadal nie był wymienialny, a duża część środków produkcji wciąż była dostępna w bezpośrednich przydziałach (a nie handlu hurtowym popieranym przez niektóre propozycje).

Istniały jeszcze dwie przeszkody w budowie socjalizmu rynkowego. Po pierwsze, niechęć radzieckich przywódców do uwolnienia handlu zagranicznego, unifikacji kursów wymiany, wprowadzenia wymienialności waluty na rachunkach bieżących (oczywiście po osiągnięciu zrównoważonej rynkowo struktury cen krajowych, co miałoby zapobiec skoncentrowaniu nadwyżkowego popytu w wymianie z zagranicą), zakończenia ograniczeń ilościowych importu i eksportu oraz zakończenia państwowego monopolu w wymianie handlowej z zagranicą, wykonywanej za pośrednictwem organizacji handlu zagranicznego. Po drugie, niechęć radzieckich władz do zezwolenia na prywatną własność ziemi, która mogłaby zastąpić chociaż rodzaj długoterminowych umów dzierżawy (*arenda*) wprowadzonych w Rosji w latach 20. XX wieku w okresie Nowej Polityki Gospodarczej, oraz w Chinach po 1978 roku. Istniał ogólny sprzeciw wobec tworzenia nowych przedsiębiorstw prywatnych. Na przeszkodzie stały głęboko zakorzenione zastrzeżenia natury ideologicznej, paradoksalnie jednak wrogość do spółek akcyjnych łagodzona, uznając je za formę spółdzielni (sic!).

Reformy nie stworzyły systemu rynkowego, odniosły jednak sukces w zmniejszeniu kontroli państwa nad warunkami gospodarczymi, zarówno makroekonomicznymi (wysoki wzrost wydatków państwa), jak i mikroekonomicznymi (doraźna pomoc państwa dla przedsiębiorstw i dopłaty do towarów). Osłabienie państwa zmniejszyło wpływy z podatków. Deficyt budżetowy wzrósł z 2,3% PKB do 10%. Jego monetyzacja zwiększyła nawis inflacyjny, co spowodowało zwiększenie niedoborów. Autonomia przedsiębiorstw złamała tradycyjne powiązania z dostawcami, nie budując w ich miejsce powiązań kontraktowych, co zaburzyło produkcję. „Stary system zawalił się, zanim nowy mógł rozpocząć działanie” (Gorbaczow 1996, p. xxxvi). Nastąpiły masowe zwolnienia sięgające 3 milionów pracowników pod koniec 1999 roku, jednak większość ponownie znalazła zatrudnienie. W 1991 roku PKB spadł o 17%, a ceny detaliczne wzrosły o 140%. Niedobory dotyczyły coraz większej liczby towarów, powodując szerzące się niezadowolenie. Niedobory żywności, spowodowane raczej dezorganizacją dostaw niż rzeczywistymi niedostatkami, stały się poważnym problemem. Dystrybucja dochodów była nierówna, niektórzy zgromadzili duże majątki dzięki uprzywilejowanemu dostępowi do rzadko osiągalnych towarów oraz kredytów udzielanych

ze sztucznie zaniżanymi cenami i oprocentowaniem. Rozkwitła przestępczość zorganizowana. Stan bilansu płatniczego uległ pogorszeniu, a radziecki dług w twardej walucie znacznie wzrósł, tworząc zaległości w obsłudze długu. Siły odśrodkowe wytwarzały coraz większą presję walki o niepodległość w republikach.

Niepowodzenie pierestrojki sprawiło, że Hanson (1992) zaczął ją nazywać *katasrojką* (nazwę tę przypisuje Aleksandrowi Zinowjewowi) i *pie-restrełką* (strzelaniną). 7 października 1989 roku Gorbaczow odwiedził Berlin z okazji obchodów 40-lecia NRD, gdzie powiedział: „Historia karze spóźnialskich” (Childs 2000). Zdanie to było krytyką Honeckera, jednak stanowiło idealne epitafium dla samego Gorbaczowa.

Niepowodzenia omówione powyżej często porównuje się z udanymi transformacjami w Chinach czy Wietnamie, najczęściej przypisywanymi ich stopniowemu podejściu będącemu przeciwieństwem rosyjskiej terapii szokowej. Chińska reforma gospodarcza rzeczywiście była bardziej stopniowa, jednak Chiny rozpoczęły ją już w 1978 roku, co pozwoliło im na wykorzystaniu czasu, którego zabrakło Rosji w końcu lat 80. Chiny były krajem mniej rozwiniętym, w większości rolniczym i nieobciążonym przerośniętym kompleksem przemysłu ciężkiego i zbrojeniowego. Wzrost z niższego poziomu był łatwiejszy do osiągnięcia. Chiny stworzyły prywatne gospodarstwa rolne, oparte na długoterminowych, przechodnich dzierżawach w ramach państwowej własności ziemi. Rolnikom pozwolono na produkcję na rynek po wykonaniu kontyngentów zamówionych przez państwo. Chiny stworzyły specjalne lokalne spółdzielnie, przedsiębiorstwa miejsko-wiejskie, które nie były ani państwowe, ani prywatne, jednak działały w sektorze publicznym i odniosły szczególnie sukces. Handel zagraniczny oraz kursy wymiany walut podlegały mniejszym ograniczeniom niż w Rosji. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne były promowane i kierowane do Specjalnych Stref Ekonomicznych. Większe regiony miały dużą autonomię administracyjną. Przede wszystkim jednak, Chinom udało się powstrzymać otwartą inflację bez wywoływania stłumionej inflacji i niedoborów. System podwójnych cen, sterowanych przez państwo i wolnych, stopniowo ujednociono. Autonomia przedsiębiorstw została zatwierdzona przez kredyty bankowe i instrumenty fiskalne. Jednocześnie Chiny utrzymały totalitarną władzę partii nad gospodarką, zdelegalizowały związki zawodowe i strajki, represjonowały dysydentów, aż do masakry na Placu Tiananmen 4 czerwca 1989 roku, co z pewnością znacząco wpłynęło na wybór pokojowej ścieżki transformacji przez przywódców Europy Środkowo-Wschodniej. Tego samego dnia w Polsce odbyły się pierwsze (częściowo wolne) wybory od czasu II wojny światowej, które doprowadziły do obalenia realizowanej wizji socjalizmu.

3. POWRÓT DO PRZYSZŁOŚCI

W lutym 2008 roku „The New Scientist” ogłosił, że dwoje rosyjskich naukowców, profesor Irina Arefiewa i dr Igor Wołowicz z moskiewskiego Instytutu Matematyki im. Steklowa, odkryło podróże w czasie. Wielki Zderzacz Hadronów (LHC), ogromna maszyna do zderzania cząstek, która Powstała w CERN – Europejska Rada Badań Nuklearnych pod Genewą – może wykorzystać połączenie zderzających się cząsteczek i „energii fantomowej” do stworzenia tunelu czasoprzestrzennego pozwalającego na podróże w czasie. Podobny „pojazd” do podróży w czasie został zaprojektowany w 1988 roku przez profesora Kipa Thorne’a i jego współpracowników z California Institute of Technology w Pasadenie (Brooks 2008).

Założmy, że tego typu maszyna do podróży w czasie została udoskonalona i zignorujemy znane problemy z przeniesieniem modelu subatomowych podróży w czasie na skalę ludzkiego organizmu; z utrzymaniem otwartego tunelu pozwalającego na dwukierunkowy ruch w czasie; z zaburzeniem zasad przyczynowości; z paradoksem podróżnika w czasie zabijającego własną matkę przed swoimi narodzinami itp. Założmy, że Michaił Siergiejewicz zostaje wysłany wstecz do 11 marca 1985 roku, lub, jeszcze lepiej, do 11 marca 1984 roku, co dałoby mu czas na stworzenie, oprócz Nowej Myśli Politycznej, także Nowej Myśli Ekonomicznej, pozwalającej mu na wykonanie szybkiego zabiegu na radzieckiej gospodarce w pierwszych 100 dniach po objęciu urzędu. Dlaczego zresztą miałby się nie zgodzić na taką podróż – nie miałby nic do stracenia oprócz błędów z przeszłości i kilku epizodów w reklamie. Gorbaczow był wielkim mężem stanu, prawdziwym demokratą, pierwszorzędnym politykiem, hojnym człowiekiem, z wykształcenia jest jednak prawnikiem, kompletnie niewykształconym – wręcz analfabeta – jeśli chodzi o podstawy ekonomii. Był otoczony przez ekonomistów nierozumiejących fundamentów ani makro- ani mikroekonomii. Nasz alternatywny Gorbaczow musi przynajmniej najać zespół kompetentnych i godnych zaufania ekonomistów, zaangażowanych w socjalizm, jednak dobrze zorientowanych w ekonomice rynkowej.

Wprowadzenie socjalizmu rynkowego wymagało co najmniej trzech głównych działań, przy zachowaniu dominującej, lub przynajmniej znaczącej, roli własności socjalistycznej, co było celem Gorbaczowa. Po pierwsze, zatrzymanie tłumionej inflacji, tj. endemicznego nadwyżkowego popytu przy sztucznie sterowanych cenach. Po drugie, przerwanie państwowego monopolu w handlu zagranicznym, co powodowało konieczność wprowadzenia wymienialności rubla (przez pewien czas tylko na rachunkach bieżących) i liberalizacji handlu. Po trzecie, przewrotu w systemie przedsiębiorstw z punktu widzenia własności, konkurencyjności i bodźców.

Spierać się można, czy działania te najlepiej byłoby wykonać jednocześnie, czy kolejno. Trudno jednoznacznie stwierdzić, czy jeden duży wstrząs jest bardziej pożądany niż trzy mniejsze, choć też dosyć duże. Jasne jest jednak, że sam pierwszy krok, zatrzymanie tłumionej inflacji, nie spowodowałby za wiele. Drugi krok, otwarcie handlu i wprowadzenie wymienialności waluty, prawdopodobnie nie zadziałałby bez pierwszego – systemu zrównoważonych rynkowo cen z wolną wymienialnością waluty na towary. Za to trzeci krok, urynkowanie przedsiębiorstw, nie mógłby odnieść skutku bez dwóch poprzednich. Ułożenie tych trzech etapów w takiej kolejności było pewną alternatywą, jednak nie w pełni stopniową. Działania te trzeba by było podjąć jeśli nie jednocześnie, to szybko jedno po drugim, by nie dopuścić do tego, co Edgeworth (1981, p. 17) nazwał „handlem po fałszywych cenach” w sekwencji działań prowadzących do „prawdziwej” równowagi. Konieczne było wprowadzenie cen równowagi rynkowej i reformy handlu zagranicznego bez wcześniejszego podawania harmonogramu ani szczegółów. Reforma systemu przedsiębiorstw mogła zostać ogłoszona wcześniej, jednak wprowadzenie jej jako jedynej reformy, jak to próbowano zrobić w wielu „eksperymentach” od czasu śmierci Stalina w roku 1953, nie działało i nigdy nie mogło zadziałać.

4. PODSTAWY EKONOMICZNE PIERESTROJKI

4.1. Ceny równowagi rynkowej

Pierwsze działania polityczne Gorbaczowa po objęciu stanowiska były znakomite. Powtórzy je Gorbaczow alternatywny: demokratyzacja, wybory spośród wielu kandydatów na stanowiska partyjne, wolność wypowiedzi i zgromadzeń, demonopolizacja polityki. Jednak w tym alternatywnym świecie poczeka na wymierną poprawę gospodarczą, zanim posunie się dalej, pozwalając na zorganizowaną opozycję i promując niepodległość republik.

W dziedzinie gospodarki zostanie powtórzone także Prawo o indywidualnej działalności zawodowej, które było niegroźnym nowym posunięciem. Powtórzymy także kampanię antyalkoholową, jednak wyłącznie za pomocą podwyższenia cen i podatków, i rozszerzymy ją na wyroby tytoniowe. Reforma Gosbanku z roku 1987 była niezbędna do wyeliminowania monopolu kredytowego, jednak dała zbyt wielkie prawo decydowania prezesowi banku. Tym razem Gorbaczow zachowałby część kontroli nad Gosbankiem, jednak poszedłby dalej w integracji gotówkowych i bezgotówkowych obiegów pieniężnych. Jeżeli chciałby utrzymać Związek, powinien sprzeciwić się rozpadowi Gosbanku w 1991 roku na banki centralne republik, i stworzyć coś podobnego do Europejskiego Systemu Banków Centralnych, które zarządzają euro. A zanim zasugerował-

by pójście w kierunku gospodarki rynkowej, alternatywny Gorbaczow zmierzyłby się z jedną przeszkodą, z którą nigdy nie zmierzył się w naszym świecie: eliminacją tłumionej inflacji, tj. powszechnych i endemicznych niedoborów, kolejek, list oczekujących i czarnych rynków.

26 kwietnia 1986 roku eksplodował czwarty reaktor elektrowni jądrowej w Czarnobylu, zniszczony wielkim skokiem mocy podczas eksperymentu z chłodzeniem. Na wielkim obszarze zostało uwolnione ogromne skażenie radioaktywne. Sześćdziesiąt procent opadu radioaktywnego wylądowało na terytorium Białorusi, dotknięte zostały także duże rejony Ukrainy i Rosji, co spowodowało ewakuację i przesiedlenie ponad 336 tysięcy ludzi. Skażone zostały także inne części Związku Radzieckiego oraz Europy Zachodniej i Północnej. Część opadu wylądowała także na mnie, byłem wtedy bowiem w Polsce. Nawet miód od pszczoł w naszym ogrodzie we Florencji został skażony i nadawał się do wyrzucenia. Eksplozja spowodowała skażenie czterysta razy większe niż wybuch w Hiroszimie. Była to największa katastrofa jądrowa w historii, która spowodowała ogromne, trudne do oszacowania straty w ludziach i kosztowała 200 miliardów dolarów (OECD-NEA 2002).

„Nie marnujcie dobrego kryzysu” – powiedziała Hillary Clinton w marcu 2008 roku o globalnym kryzysie finansowym, przemawiając w Parlamencie Europejskim w Brukseli, choć brzmi to jeszcze bardziej cynicznie w odniesieniu do Czarnobyla. Nasz alternatywny Gorbaczow przeszedłby do historii, gdyby zaraz po eksplozji skorzystał z okazji i w publicznej przemowie wyciągnął dwa ważne ekonomiczne wnioski z tej katastrofy.

Po pierwsze, wypadek był bezpośrednio spowodowany sowieckim systemem planowania premii w zarządzaniu przedsiębiorstwami. Niezbędny test bezpieczeństwa, który miał zostać wykonany przed uruchomieniem reaktora w marcu 1984 roku, nie został wykonany, jednak mimo tego dyrektor elektrowni w Czarnobylu Wiktor Briukanow, potwierdził podpisem 31 grudnia 1983 roku, że test się odbył, po to, aby tysiące robotników, inżynierów i funkcjonariuszy mogły otrzymać premie. Dokumenty zostały sfałszowane. Co więcej, nie istniały wymiana informacji ani koordynacja. Jasne stało się, że radziecki system zarządzania i nagród musi ulec radykalnej zmianie.

Po drugie, opadu promieniotwórczego nie można było zatrzymać ani uniknąć, twierdząc, że jest on „społecznie nie do przyjęcia”. Podobnie nie dało się zatrzymać ani uniknąć inflacyjnych skutków finansowych eksplozji z przeszłości. Komentując Czarnobyl, nasz alternatywny Gorbaczow skorzystałby z okazji, by zwrócić uwagę na fakt, że niezależnie od tego, czy powodem katastrofy były wybujałe ambicje, brak dyscypliny, pech czy zła ocena sytuacji, i niezależnie od tego, czy odpowiedzialni byli ludzie ze szczytów władzy, czy z nizin społecznych, czy może sam system – w gospodarce po prostu istnieją skutki inflacyjne wynikające z wcześniejszych eksplozji finansowych, których nie da się już powstrzymać,

podobnie jak opadu promieniotwórczego. Nadszedł czas przywrócenia rynkowej równowagi pomiędzy cenami planowymi i ilościami towarów i usług. Dopóki się to nie stanie, nie da się uaktywnić rynku, waluta nie może stać się wymiennalna, a przedsiębiorczość nie może być kontrolowana i regulowana automatycznie.

Przy dość sztywnych ograniczeniach ilościowych, przynajmniej w krótszej perspektywie, równowagę można by osiągnąć przez administracyjne podniesienie cen lub ich uwolnienie. Rząd mógłby również dokonać korekty zapasów (zob. McKinnon 1992), tj. skonfiskować nadwyżkę mocy nabywczej znajdującą się w rękach gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, dokonując wymiany pieniędzy, tak jak miało to miejsce w latach 50. XX wieku w krajach Europy Wschodniej i w Chinach. Gotówkę i oszczędności wymienionoby po kursie mniej korzystnym niż pensje i ceny. Poza tym wymiana byłaby progresywna i zwróciłaby uwagę na pochodzenie dużych zasobów gotówki. Chyba że podmioty ekonomicznie zrezygnowałyby z nadwyżek gotówki w zamian za obligacje rządowe i inne aktywa państwowe, lub udałoby się je przekonać do dobrowolnego zachowania środków płynnych, np. za pomocą podwyższenia stóp procentowych lub wiarygodnego obwieszczenia o nadchodzącej prywatyzacji aktywów państwowych, w tym środków fizycznych.

Oczywiście taka podwyżka cen lub konfiskacyjna reforma finansowa musiałyby zostać wprowadzone po cichu i w tajemnicy, bez zapowiedzi. Ogłoszenia o nadchodzącym zwiększeniu dostaw (np. importowanych, jeżeli to możliwe) oraz prywatyzacji, mogłyby za to posłużyć do zmniejszenia nawisu inflacyjnego, wraz z obligacjami prywatyzacyjnymi powiązanymi z walutami obcymi.

Poradziłbym Gorbaczowowi, by podjął się reformy walutowej, uczynił ją progresywną oraz wymusił ujawnienie i zniszczenie nielegalnych zasobów gotówki. To właśnie poradziłem głównemu doradcy ekonomicznemu Gorbaczowa, Nikołajowi Pietrakovowi we wrześniu 1990 roku, na spotkaniu w jego gabinecie w siedzibie prezydenta przy Nowaja Płoszczad, gdy jeszcze pracowałem dla Komisji Europejskiej. Pietrakov był zaangażowany w tworzenie *Programu 500 dni*. Ja powiedziałem mu, że nie ma aż tyle czasu. Zasugerowałem wymianę rubli na nowe twardsze ruble, po kursie 1:1 dla cen i płac, i 10:1 dla gotówki i oszczędności, co umożliwiłoby konfiskatę 9/10 środków płynnych w kraju, oraz gotówki niewiadomego pochodzenia. W obiegu zostawiłbym tylko kopiejki jako niewielkie działanie progresywne, psychologiczny sygnał oraz praktyczny sposób na zmniejszenie kosztu wymiany. Pietrakov powtórzył swój argument, że ani wymiana waluty, ani podwyżki cen nie są „społecznie akceptowalne” czy „politycznie wykonalne”. Ja powtórzyłem porównanie skutków Czarnobyli do inflacji, które przytoczyłem powyżej. Rozstaliśmy się jako przyjaciele, choć w kompletnej niezgodzie.

Wymiennalność rubla można by osiągnąć dopiero po osiągnięciu cen równowagi rynkowej, lub równocześnie z nim. Dokonanie tego po za-

kończeniu tłumionej inflacji spowodowałyby potrzebę drugiej rundy korekty cen względnych, by dopasować je do cen międzynarodowych. Jakakolwiek stabilizacja poziomu cen bezwzględnych musiałaby być przeprowadzona pod dyktando kosztów zacieśniania działalności gospodarczej. Dopłaty do dochodów obywateli, bardziej wydajne niż dopłaty do cen produktów, najlepiej zniwelowałyby wpływ podwyżek na poziom życia. Mówiono o tym w propozycjach stabilizacji, jednak na darmo.

Niedługo przed upływem 500 dni od mojego spotkania z Nikołajem Pietrakovem system radziecki i sam Związek upadły. W styczniu 1992 roku miesięczna inflacja w Rosji wyniosła 245%, a roczna inflacja za 1992 rok to 2 250% – co odpowiada stopie konfiskaty rosyjskich środków płynnych ponad dwa i pół razy wyższej niż ta, która zostałaby zastosowana w momencie naszego spotkania, jeżeli zdecydowano się na wymianę waluty w stosunku 10:1. To tyle na temat „społecznej niedopuszczalności” inflacji.

Wstrząs związany z wyjściem na jaw ukrytej inflacji był krytykowany przez zwolenników transformacji stopniowej, jednak przejście do gospodarki rynkowej wymagało osiągnięcia cen równowagi rynkowej już pierwszego dnia. Istniały trzy alternatywne, stopniowe wyjścia, jednak wszystkie były gorsze od jednorazowej, natychmiastowej zmiany.

Po pierwsze, stopniowe podnoszenie cen zwykle nie doprowadza do równowagi. To najgorsze z możliwych rozwiązań, powoduje bowiem długotrwały brak równowagi oraz wzrost rzeczywistej i przewidywanej inflacji, tak jak miało to miejsce pod koniec lat 80. w Związku Radzieckim oraz na początku transformacji rumuńskiej w latach 1990–1991 (to, co Kołodko i McMahon nazwali w 1987 roku *shortageflation*).

Kolejnym wyjściem było stworzenie podwójnego systemu cen, podobnego do chińskiego systemu z lat 80., z kontrolowanymi cenami części planowej produkcji, oraz wolnymi cenami dla reszty. Związek Radziecki i kraje Europy Środkowo-Wschodniej borykały się pod koniec lat 80. ze zbyt dużymi zawirowaniami politycznymi i miały zbyt słabą administrację, by takie podejście mogło odnieść sukces. Rozwiązanie to próbowano wprowadzić bez powodzenia na mniejszą skalę na przykład w Polsce.

Trzecia stopniowa możliwość to sekwencyjne uwalnianie cen kolejnych grup towarów, jak miało to miejsce w powojennym rozluźnieniu racjonowania i kontroli cen w Wielkiej Brytanii. Jest to mało skuteczne rozwiązanie, ponieważ występuje efekt przymusowej podmiiany związanej z przeniesieniem popytu z produktów objętych kontrolą cen na produkty uwolnione. Poza tym na takie rozwiązanie brakowało czasu.

Dlatego potrzebne było jednorazowe przejście do cen równowagi rynkowej, niezależnie od transformacji systemowej, nawet po to, by poprawić planowanie centralne. W tej chwili wydawało się, że prosta liberalizacja jest rozwiązaniem lepszym niż snucie domysłów na temat arbitralnego systemu centralnie sterowanych cen równowagi, który byłby ponadto dalej szkodliwy dla możliwości płynących z handlu

zagranicznego. Bez uwolnienia handlu zagranicznego liberalizacja cen mogłaby spowodować ich zmiany, które zostałyby odwrócone przez późniejsze konieczne uwolnienie handlu zagranicznego. Dlatego jednocześnie uwolnienie cen i handlu miało tę zaletę, że nie wymagało potencjalnego odwracania zmian cenowych.

4.2. Otwarcie handlu zagranicznego i wymiennalność rubla

Endemiczne nadwyżki w popycie zabiły wszelkie próby wprowadzenia wymiennalności, a co za tym idzie – otwarcia handlu. Handel zagraniczny odbywał się bez zmian, za pośrednictwem dużych Organizacji Handlu Zagranicznego (FTO), sprawujących monopolistyczną kontrolę państwową nad importem i eksportem całych grup towarów, wprowadzających plany handlowe na własny rachunek, a nie w imieniu producentów i importerów, oraz przekazujących dochody na rachunek służący wyrównaniu cen w budżecie państwowym. Ich rozbitcie było planowane, jednak nie wprowadzano go w życie. Cła obniżały ich dochód, kończyły jednak również w budżecie państwowym, w związku z czym różnica między dochodami z handlu i cłami nie miała żadnego znaczenia. Większość twardej waluty była rekwirowana przez Bank Centralny i przydzielana do zaplanowanych zadań, jak wydobywanie węgla czy produkcja stali. Tworzyło to zaburzenia w samowystarczalności.

Socjalistyczny blok handlowy, Rada Wzajemnej Pomocy Gospodarczej (RWPG), handlował po cenach dostosowanych do pięcioletniej średniej cen międzynarodowych w dolarach, przeliczonych na ruble transferowe po konwencjonalnym kursie. Średnią wyliczano początkowo co pięć lat, a następnie, po wzroście cen ropy w 1974 roku, co rok. Ten wieloramienny układ handlowy, w którym ZSRR zajmował centralne miejsce, miał za zadanie utrzymanie ogólnego bilansu. Jakikolwiek obustronny bilans ujemny był przenoszony z zerowym oprocentowaniem w rublach transferowych, walucie rozliczeniowej, która nie mogła być przeniesiona do żadnego kraju trzeciego bez zgody tego kraju, nie była także rublem, ponieważ nadwyżki nie można było wydać w Związku Radzieckim, mimo powiązania z radzieckim deficytem. Pod koniec lat 80. XX wieku, obustronny bilans handlowy zaczął być regulowany w dolarach (zob. Lavigne 1995, 1999).

Pierwszym krokiem w reformie handlu zagranicznego jest rozbitcie państwowego monopolu. Można to zrobić jednorazowym posunięciem, ustawowo zezwalając wszystkim podmiotom gospodarczym, prywatnym i publicznym, na handel walutą swobodnie nabytą na rynku od dowolnego podmiotu, który taką walutą dysponuje, znosząc tym samym jakiegokolwiek administracyjne przydziały i zróżnicowane kursy wymiany. Nie można tego dokonać przed osiągnięciem cen równowagi rynkowej, ponieważ w takim przypadku cały nadwyżkowy popyt przeniósłby się z rynku towarowego na rynek walut obcych (taki wpływ liberalizacji

cen towarów na kurs walut obcych jest nieunikniony nawet w przypadku, gdy handel zagraniczny zostanie uwolniony z opóźnieniem względem wprowadzenia cen równowagi rynkowej, co jest spowodowane niską elastycznością dostaw w przemyśle krajowym). Z kolei otwarcie na handel zagraniczny jest jedynym sposobem na wprowadzenie konkurencji wolnorynkowej i złamanie monopolistycznej pozycji związanej z dużą koncentracją przemysłu w gospodarce planowanej. Wymienialność waluty byłaby początkowo ograniczona do transakcji bieżących – jak w przypadku dość długiego okresu powojennego w gospodarkach rynkowych. Wymienialność rachunku kapitałowego byłaby ostatnim etapem, koroną transformacji. Gorbaczow nie posiadał wystarczających rezerw walutowych, by ustalić sztywny kurs wymiany, co powodowało konieczność wymienialności po kursie zmiennym. Wszystkie te zmiany rosyjski rząd wprowadził wraz z uwolnieniem cen w styczniu 1992 roku. Czy Gorbaczow mógł postąpić wcześniej w inny sposób?

Istniała oryginalna propozycja stopniowych, jednoczesnych reform handlu wewnętrznego i zagranicznego, jednak nie miała ona szans. W latach 1988–1989 George Soros, Wassily Leontief, Ed Hewett oraz Iwan Iwanow (wiceprzewodniczący Państwowego Komitetu Gospodarki Zagranicznej, GVK) utworzyli projekt „Otwarty Sektor”, z udziałem wielu radzieckich, zachodnich i wschodnioeuropejskich ekonomistów (zob. Hanson 1998). Był to, początkowo tajny, plan zlikwidowania nawisu inflacyjnego i promowania handlu zagranicznego przez wprowadzenie nowej waluty wymienialnej, wypłacanej eksporterom radzieckim i będącej w obiegu równoległe z krajowymi rublami. Plan zainspirowały *czerwońce*, wprowadzone w latach 1922–1924 przez Lenina (po złotych monetach Piotra Wielkiego), które były w obiegu równoległe ze słabnącym *sowznakiem*. Mimo że brałem udział w tym projekcie, nigdy nie wierzyłem w jego powodzenie. Kurs wymiany pomiędzy tymi walutami musiał być zmienny, ponieważ nowa waluta z niedoszacowanym stałym kursem zostałaby wyparta zgodnie z prawem Greshama, podczas gdy przeszacowany kurs byłby bezużyteczny i napędzałyby inflację rubla. Jeżeli jednak te dwie waluty byłyby swobodnie wymienialne na rynku, stara waluta stopniowo znikałaby dzięki wyższej i przyspieszającej inflacji i hiperinflacji co, jak rozumiem, nastąpiło w początku lat 20. i pozostawiło po sobie jedną walutę. Soros, Leontief, Hewett i Iwanow zaproponowali spowolnioną stabilizację walutową poprzez przyspieszenie inflacji rubla, zamiast jednego wstrząsu inflacyjnego, który pozwoliłby na momentalne osiągnięcie równowagi. Rozwiązanie nie było skuteczne ani atrakcyjne, więc zostało odłożone na bok, wraz z innymi radykalnymi planami, i nawet nie podlegało poważnej dyskusji.

Jeżeli uwolnienie cen i handlu to jedyne opcje, za pomocą których Gorbaczow mógł wprowadzić swoją wersję socjalizmu, to jakie są różnice pomiędzy tym, co powinien był zrobić i tym, co rząd Jelcyna zrobił w Rosji w 1992 roku?

Po pierwsze, Gorbaczow mógł i powinien był wyeliminować stłumioną inflację już w 1986 roku (niedługo po Czarnobylu), gdy nawis inflacyjny był łatwiejszy do opanowania. Po drugie, powinien był to uczynić z pomocą konfiskacyjnej, progresywnej wymiany waluty, a nie poprzez otwartą inflację (jak wykazałem powyżej), zmniejszając wpływ stabilizacji na otwartą inflację i dystrybucję dochodów. Po trzecie, mógł poczekać, powiedzmy kilka miesięcy, po stabilizacji cen, a przed uwolnieniem handlu. Po czwarte i najważniejsze, negatywny wpływ stabilizacji na zarobki i zatrudnienie dało się zniwelować za pomocą kontrolowanego poluzowania fiskalnego oraz wsparcia zatrudnienia dopłatami do pensji.

Ten czwarty krok wymaga pewnego uzasadnienia. W odróżnieniu od krajów Ameryki Łacińskiej, które zainspirowały stworzenie Konsensu Waszyngtońskiego, pakietu stabilizacyjno-liberalizacyjno-prywatyzacyjnego, Rosja i inne gospodarki przejściowe cierpiały z powodu ukrytej, nieotwartej inflacji, były gospodarkami nieotwartymi i charakteryzowały się dominującą rolą przedsiębiorstw państwowych. W krajach łacińskich stabilizacja przyjęła wyłącznie formę natychmiastowej podwyżki poziomu cen równowagi. W Rosji i gospodarkach przejściowych stabilizacja niosła ze sobą dwa dodatkowe skutki. Pierwszy to nieuniknione przestrzelenie kursu walutowego. Drugi to wstrząs wywołany zmianą cen względnych, a nie tylko poziomu cen.

Przestrzelenie to konieczność z punktu widzenia czysto matematycznego podejścia do problemu. Podczas przejścia z tłumionej inflacji z całym segmentem rynku ze sztucznie zaniżonymi cenami oraz segmentem z uwolnionymi cenami, do jednolitych cen i otwartej inflacji, nowa cena równowagi jest z konieczności niższa od wcześniejszej ceny czarnorynkowej (która była napędzana przez dostęp do towarów w cenach niższych niż ceny równowagi). Jednak w poszukiwaniu nowej równowagi konsumenci, dostawcy i urzędnicy znali i brali pod uwagę wyłącznie stare ceny czarnorynkowe. Poza tym konsumenci, którzy doświadczą nagłej dostępności towarów w cenach równowagi rynkowej niższych od cen czarnorynkowych zwykle zwiększą popyt w porównaniu z wcześniejszą sytuacją, również na podstawie przewidywania, że równowaga rynkowa może nie potrwać długo, a ceny mogą znowu wzrosnąć.

W ten sposób prawdziwy bilans pieniężny spada poniżej poziomu równowagi i musi zostać uzupełniony. Byłoby to proste, gdyby ceny mogły spaść, jednak są one raczej mało elastyczne w kwestii spadków, tak w tej sytuacji, jak w każdej innej. Polityki pieniężna i fiskalna wymagają poluznienia w celu odbudowania bilansu, jednak zamiast tego są coraz bardziej restrykcyjne. Jak można przewidzieć, popyt i wskaźnik wykorzystania dóbr kapitałowych spadają, nadchodzi recesja, której dało się uniknąć za pomocą bardziej elastycznej polityki pieniężnej (Nuti 1987). W 1992 roku prezes Banku Centralnego Rosji Wiktor Gieraszczenko próbował wykonać korektę polityki, jednak wykorzystał swoją niezależność w niewłaściwy sposób i przesadził, niszcząc cały pakiet sta-

bilizacji fiskalnej Gajdara ze stycznia–kwietnia 1992 roku. Z lepszymi doradcami i ilościowo mniej poważnym bilansem ujemnym Gorbaczow mógłby uniknąć tego przestrzelenia programu stabilizacyjnego.

Kraje latynoamerykańskie po stabilizacji w latach 80. doświadczyły wzrostu poziomu cen, jednak ich ceny względne nie uległy znaczącej zmianie. Rosja i gospodarki przejściowe przeszły od poziomu cen poniżej równowagi rynkowej do poziomu równowagi, lecz także od cen sterowanych do uwolnionych. Dlatego ceny względne muszą ulec zmianie, co reprezentuje „niekorzystny wstrząs podażowy” (Popov 2007). Nie jest to jednak, jak sugeruje Popov, argument na poparcie reform stopniowych. Niektóre przedsiębiorstwa, które stały się niedochodowe w warunkach nowych cen i muszą zmniejszyć produkcję, wytwarzały ujemną wartość dodaną po cenach międzynarodowych i ich natychmiastowe zamknięcie było korzystne, lub ich wartość dodana pozostała dodatnia, jednak niewystarczająca na opłacenie pracowników, w związku z czym wymagały dopłat. Czesosłowacki minister finansów Vaclav Klaus dotował płace w początku lat 90., mimo liberalnej retoryki, a na większą skalę miało to miejsce we wschodnich Niemczech po zjednoczeniu, co pozwoliło na zatrzymanie spadku płac i wzrostu bezrobocia.

O ile Ameryka Łacińska miała wydajny sektor państwowy, o tyle kraje w okresie transformacji charakteryzowały się planowaniem centralnym, ich przedsiębiorstwa państwowe miały dominującą pozycję i brakowało im doświadczenia w dostosowywaniu się do wewnętrznych lub międzynarodowych cen. Tym samym gospodarki transformacji, w odróżnieniu od gospodarek południowoamerykańskich, wymagały szybkiej zmiany całego systemu własności, zarządzania i zachęt. Również tutaj Gorbaczow mógł wybrać inną drogę. Zanim zajmę się tymi kwestiami w następnej części, rozważmy implikacje istnienia bloków handlowych ZSRR i RWPG.

Zachowanie obu tych bloków miało swoje zalety: utrzymanie dużego rozmiaru handlu, dzięki użyciu jednej waluty (rubla lub rubla transferowego), równoważenie ujemnych bilansów pomiędzy republikami i wewnątrz RWPG przez centralne przepływy i kredyty.

Jednak międzynarodowy socjalistyczny podział pracy nie miał dobrej opinii, mimo radzieckich subsydiów dla partnerów z RWPG od 1974 roku w postaci dostaw ropy i surowców po cenach niższych niż światowe. Wspomnienia i oskarżenia dotyczące wcześniejszego radzieckiego wyzysku handlowego za pomocą cen innych niż światowe, wciąż były głęboko zakorzenione. Nawet handel z ZSRR po cenach światowych może być oparty na wyzysku, jeżeli ilości sprzedawane po tych cenach nie były dobrowolnie wybierane.

Wydajność RWPG nie mogła zostać ulepszona, ponieważ duża część handlu wewnątrz RWPG już trzymała się cen światowych i była rozliczana w dolarach. W latach 1990–1991 siły odśrodkowe działały najsilniej nie tylko ze względu na niepodległość, lecz również dlatego, że ZSRR

zmieniał się wolniej, niżby tego chcieli pozostali uczestnicy RWPG. Gdyby Gorbaczow przyspieszył transformację radziecką o wiele wcześniej, uwolnił handel zagraniczny i doszedł do politycznego porozumienia z pozostałymi rządami, być może udałoby mu się utrzymać formę luźniejszej integracji handlowej wewnątrz RWPG, np. w formie Strefy Wolnego Handlu. Musiałby złagodzić wpływ przejścia na ceny światowe za pomocą wyrównawczych subsydiów dla partnerów handlowych, lub za pomocą kredytów. Dziwna konstrukcja rubla transferowego – jako jednostki wyłącznie rozliczeniowej – musiałaby nabrać kształtu podobnego do Europejskiej Jednostki Walutowej lub zostać zastąpiona przez twardą walutę. Jednak nawet przy utrzymaniu istnienia RWPG jako Strefy Wolnego Handlu, nieunikniony był wstrząs spowodowany przejściem na ceny światowe i wynikające z tego zaburzenie tradycyjnych powiązań w przód i wstecz.

Na początku 1990 roku radzieccy partnerzy handlowi wewnątrz bloku zdecydowali, że zaprzestaną dokonywania jakichkolwiek transakcji w ramach RWPG, wierząc, iż kontynuacja systemu uznanego za niewydajny i szkodliwy była zbyt wysoką ceną za dostęp do tanich radzieckich bogactw naturalnych. Przyczyny rozpadu RWPG mają źródło jeszcze przed nadejściem Gorbaczowa: gospodarka i polityka RWPG były niemożliwe do utrzymania. We wrześniu 1991 roku RWPG oficjalnie przestała istnieć – a jej rozpad odegrał główną rolę w transformacyjnej recesji, która dotknęła cały region (Mundell 1997).

Czy Gorbaczow zdołałby utrzymać Związek Radziecki? Te same argumenty, które przemawiały za utrzymaniem RWPG można było zastosować, w mocniejszej formie, do ZSRR. Handel między republikami radzieckimi stanowił średnio ponad 60% całego handlu, podtrzymywanego przez ogólnoradzieckie transfery budżetowe i centralnie rozdzielane kredyty. Na początku lat 90. MFW został posądzony przez radykalnych reformatorów o próby zatrzymania rozpadu ZSRR. Jeżeli byłoby to prawdą, powodem musiałyby być te zalety gospodarcze, jednak próba ta nie powiodła się. I znów, gdyby Gorbaczow wykonał ruch na początku kadencji i odniósł sukces gospodarczy, zmniejszyłyby siły odśrodkowe w ZSRR. Gdyby rubel stał się wymienialny wewnątrz i na zewnątrz kraju, przejście w stronę gospodarki rynkowej zaczęłoby przynosić rezultaty, co przy pewnym zakresie autonomii republik oznaczałoby, że szansa na uratowanie Związku Radzieckiego nie byłaby zerowa, choć nie byłaby też o wiele wyższa.

4.3. Przedsiębiorstwa, własność, zachęty

Gdy Gorbaczow doszedł do władzy w 1985 roku, w ZSRR istniało wiele typów przedsiębiorstw: państwowe przedsiębiorstwa i grupy przedsiębiorstw (zwykle sektorowe, a nie konglomeraty); państwowe i spółdzielcze gospodarstwa rolne (sowchozy i kołchozy); przedsiębiorstwa indywi-

dualne i rodzinne, głównie zajmujące się rękodziełem i usługami, które Gorbaczow promował ustawą z 1986 roku; spółdzielnie w wielu sektorach, które promował ustawą z 1988 roku; przedsiębiorstwa dzierżawione ich pracownikom; spółki *joint venture* z przedsiębiorstwami zagranicznymi, których zasięg poszerzył się w latach 1987–1988. Taki zakres przedsiębiorstw nie był wystarczający pod względem typów, liczby i struktury, dla pełnego funkcjonowania gospodarki rynkowej.

Pierestrojka wymagała bez wątpienia okrojonej, mniejszościowej roli sektora państwowego. W 1990 roku planowano zmniejszyć jego udział do 40% (Hanson 1992). „Mała” prywatyzacja mieszkań, niewielkich działek, sklepów, restauracji, hoteli była częścią planu, który należało wprowadzić o wiele wcześniej. Dzierżawy ziemi w stylu chińskim, długotrwałe i przechodnie, były brane pod uwagę w 1990 roku, lecz nie zostały wprowadzone aż do upadku Gorbaczowa. Były potrzebne jako pierwszy element transformacji struktury własności w jego programie, opartym na tradycji dzierżawy ziemi (*arenda*) zaczerpniętej z Nowej Polityki Gospodarczej z lat 1921–1926.

Niezbędne były poza tym legalizacja i promocja zakładania własnych przedsiębiorstw w dowolnym rozmiarze, prowadzących dowolną legalną działalność, ich prywatnej własności, a także własności środków produkcji oraz ich pełnej i bezwarunkowej zbywalności, bez fikcyjnych konstrukcji w rodzaju spółdzielni. Rozmiar sektora państwowego zostałyby zatem zmniejszony dzięki „organicznemu” wzrostowi sektora prywatnego, niezależnie od tego, co sektor państwowy wytwarzał. Przedsiębiorstwa *de novo* byłyby siłą napędową wzrostu, narzędziem restrukturyzacji, odpowiedzią sektora produkcyjnego na nowe ceny krajowe i międzynarodowe. Opracowania empiryczne (takie jak Richter i Schaffer 1996) potwierdzają, że te nowe firmy, niebędące ani przedsiębiorstwami państwowymi, ani sprywatyzowanymi, są odpowiedzialne za restrukturyzację, inwestycje i wzrost w Rosji i innych gospodarkach transformacji. Taki organiczny wzrost przedsiębiorstw prywatnych był głównym elementem wzrostu sektora prywatnego w wielu gospodarkach przejściowych, szczególnie na Węgrzech i w Polsce.

Dla sektora państwowego, niezależnie od prywatyzacji, niezwykle ważne było, by w pierwszej kolejności uniezależnić przedsiębiorstwa od ministerstw branżowych i przekazać je w posiadanie i pod zarząd Skarbu Państwa. Następnie należało je „skomercjalizować”, zastępując centralne nakazy odpowiedzialnością za ich rentowność, dochodowość i samowystarczalność finansową (od inwestycji zysków po kredyty), z pensjami i premiami uzależnionymi od osiągniętych wyników, w konkurencyjnym środowisku. Domar (1974) pokazuje na przykład, że premie kierownicze, uzależnione od dochodu i zysku, z parametrami regulowanymi na zasadzie prób i błędów, mogą zmotywować menedżera przedsiębiorstwa państwowego do takiego zmaksymalizowania zysków, jakby przedsiębiorstwo działało w idealnych warunkach konkurencyjnych.

Taki rodzaj premii był znany w rosyjskim przemyśle już od czasów Breżniewa, czyli końca lat 60., tyle że bez parametrów dostosowywanych przez próby i błędy oraz, co ważniejsze, bez środowiska równowagi rynkowej. Następnie należało przekształcić te „skomercjalizowane” przedsiębiorstwa w spółki akcyjne, by pozwolić na rozproszenie własności wśród reszty sektora publicznego oraz, z czasem, wśród inwestorów prywatnych.

Zamiast tego Prawo o przedsiębiorstwach z 1987 roku dało spółdzielniom robotniczym – przynajmniej na papierze – kontrolę, która mogła być sprawowana w ich własnym interesie, a nie w interesie przedsiębiorstwa. Co jeszcze gorsze, prawo to dało dyrektorom przedsiębiorstw państwowych nie tylko niezależność w ich prowadzeniu, lecz również pierwszą możliwość bezpośredniego złupienia aktywów państwowych, przez zlecenie podwykonawstwa, niekonkurencyjną sprzedaż bardziej dochodowych aktywów lub części firmy dla własnego zysku. Otwarcie handlu towarami sprzedawanymi wewnątrznie po cenach niższych od światowych oraz udzielanie specjalnych kredytów z ujemnym oprocentowaniem w momencie, gdy panuje hiperinflacja, to kolejna forma szabrowania aktywów państwowych. Równowaga rynkowa przy tych samych cenach oraz konkurencja pomiędzy producentami to brakujące składniki, które należy wprowadzić i wzmocnić przed przyznaniem autonomii w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

Masowa prywatyzacja – w zasadzie wolna dystrybucja wśród ludności bonów wymienialnych na aktywa państwowe – to zły pomysł. To polityczna sztuczka mająca na celu podarowanie każdemu czegoś, na czym straci w przypadku niepowodzenia transformacji. Eksperyment instytucjonalny, bez precedensu, z wyjątkiem przypadku dotowanej prywatyzacji jednej firmy w Kolumbii Brytyjskiej w 1974 roku, która doprowadziła do szybkiego bankructwa. Mam jeden bon prywatyzacyjny z Białorusi, podarowany mi przez mojego przyjaciela w 1999 roku, gdy była nadwyżka bonów (sic!), których nie dało się na nic wymienić; jeden rosyjski bon prywatyzacyjny, za który dostałem pół litra wódki od marynarza w Tallinie w 1995 roku; jeden polski bon prywatyzacyjny, który otrzymałem w 1995 roku, gdy powstało długie opóźnienie pomiędzy ich dystrybucją a wykupem. Główną zaletą masowej prywatyzacji miała być jej szybkość, jednak w Polsce samo jej wprowadzenie zajęło pięć lat, a opóźnienia wynikały z dyskusji na temat szczegółów programu oraz roli państwa w całym procesie, szczególnie w obliczu zaangażowania zagranicznych firm zarządzających. W 1995 roku masowo sprywatyzowane przedsiębiorstwa stanowiły 10% księgowej wartości polskich przedsiębiorstw państwowych. W 2008 roku, dwanaście lat po zakończeniu programu, aktywa wszystkich upoważnionych przez państwo polskich funduszy inwestycyjnych, których udziały zostały nabyte za bony, i w których ulokowano własność masowo prywatyzowanych przedsiębiorstw, stanowiły mniej niż 1% kapitalizacji wszystkich przedsiębiorstw prze-

mysłowych w Polsce (Kempiak 2009), a odsetek ten wciąż spada. Wiele hałasu o nic.

To początkowe wyrównanie szans na dostęp do masowo prywatyzowanych aktywów (udział w prywatyzacji wzięło 94% dorosłych Polaków) pociągnęło za sobą szybką i daleko posuniętą koncentrację bonów, tak jak w Rosji (gdzie niedługo przechodziły z rąk do rąk w pakietach po 4000 bonów) lub, gdy tych nie dało się zbyć, aktywów, na które je wymieniono. Masowa prywatyzacja nie poprawiła zarządzania, które pozostało niezmienione, ani nie dała dostępu do nowych inwestycji, nie przyniosła bowiem nowego kapitału, technologii ani dostępu do rynku, w odróżnieniu od sprzedaży firm prywatnym inwestorom, szczególnie tym zagranicznym. Nie poprawił się także nadzór państwa, co spowodowane było fragmentacją pakietów akcji znajdujących się w obrocie podczas masowej prywatyzacji (Bank Światowy, 1996). W Rosji częste i niespodziewane przejmowanie pakietu większościowego przez pracowników prywatyzowanych firm stworzyło możliwość pokrzywdzenia innych udziałowców przez nazbyt hojne strategie płacowe czy zatrudnienie przyjmowane przez dyrektorów odpowiadających przed pracownikami-udziałowcami (możliwość taka może się pojawić, gdy pakiet kontrolny znajdzie się w rękach pracowników, którzy mają udziały mniejsze niż ich udział w całkowitym zatrudnieniu w przedsiębiorstwie, zob. Nuti 1997). Masowa prywatyzacja była traktowana nie jako narzędzie polityczne, a jako cel sam w sobie (Kołodko 2002).

Co więcej, Stuckler, King i McKee (2009) twierdzą, że szybka masowa prywatyzacja (zdefiniowana jako co najmniej 25% aktywów państwowych w ciągu dwóch lat od emisji bonów) w gospodarkach przejściowych była powiązana ze średnim wzrostem krótkotrwałej śmiertelności wśród dorosłych od 12,8%. Podobne wyniki indeksów prywatyzacji podają raporty transformacyjne EBOR. Jednym z czynników może być stopa bezrobocia wśród mężczyzn, która wzrosła w wyniku prywatyzacji (swoją drogą, Stuckler, King i Basu uznali w 2008 roku, że programy reform MFV są powiązane ze znacznym pogorszeniem występowania i śmiertelności gruźlicy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i byłego ZSRR, niezależnie od innych zmian politycznych, socjoekonomicznych i demograficznych w tych krajach). Można argumentować, że jeżeli ci, którzy poddali się operacji na otwartym sercu mają wyższą umieralność od tych, którzy takiej operacji się nie poddali, nie musi to oznaczać, że to operacja skróciła im życie. Jednak zagorzali zwolennicy Konsensusu Waszyngtońskiego, mimo krytyki pod adresem wniosków Stucklera, Kinga i McKee, rozumieją, że przyszłe opracowania mogą zbadać, czy zaburzenia opieki społecznej wynikające z prywatyzacji są ważnym mechanizmem w podniesieniu śmiertelności („The Economist”, różne wydania ze stycznia 2009 roku).

W Rosji bardzo złym pomysłem była prywatyzacja przez skandaliczny proces udzielania pożyczek za akcje w latach 1995–1996, podczas

których banki znacznie nie doszacowały akcji będących zabezpieczeniem pożyczek dla rządu, o których wiedziały z góry, że nie zostaną spłacone. Anatolij Czubajs, ówczesny minister prywatyzacji, otwarcie przyznaje, że miało to na celu wyłącznie sfinansowanie reelekcji Borysa Jelcyna w wyborach w 1996 roku przeciwko komuniście Giennadijowi Ziuganowowi (Desai 2006). Oprócz opisanych powyżej technik bogacenia się (dzięki uprzywilejowanemu dostępowi do zakupu dóbr handlowych po zaniżonych cenach oraz do dotowanych kredytów), prywatyzacja była kolejnym potężnym narzędziem rabowania zasobów państwa. Z tych powodów nierówności w dystrybucji dochodów w Rosji drastycznie urosły, współczynnik Giniego (indeks nierówności, liczony od 0 oznaczającego absolutną równość do 100% oznaczających skupienie bogactwa w jednych rękach) wzrósł z 28,9% w roku 1991 do 40% w roku 2000 i 42,7% w 2007 roku. Jak podaje „Forbes”, w 2008 roku Rosja miała 87 miliardów, w czym wyprzedziły ją tylko Stany Zjednoczone. To negatywny rozwój sytuacji, ponieważ nierówność ta jest nieskuteczna, nie wynika z sukcesów przedsiębiorczości i akumulacji produkcji, a z prostego rabowania. Gospodarka rynkowa i zmiany struktury własności Gorbaczowa mogły uniknąć tego negatywnego wpływu na dystrybucję zysków i bogactwa.

Radykalne plany polityczne przyjęte w gospodarkach rynkowych w odpowiedzi na światowy kryzys w latach 2008–2009 nadają nowy charakter polityce i procesom gospodarek przejściowych. Wielu obserwatorów w prasie światowej mówi o tym kryzysie jako o „końcu kapitalizmu”. Niektórzy dokonują bezpośredniego porównania pomiędzy upadkiem muru berlińskiego i upadkiem Wall Street, sugerując, że jesteśmy teraz w samym środku Nowej Transformacji. Koniec kapitalizmu jest grubą przesadą, jednak zdecydowanie jesteśmy w trakcie transformacji, czy to tymczasowej, czy trwałej, z kapitalizmu hiperliberalnego w kapitalizm państwowo-finansowy. Nie istnieje alternatywa dla rynkowego systemu produkcji i wymiany dóbr i usług, lecz rynki finansowe poniosły sromotną i wielką klęskę, czego dowodzą zastosowane w wielu krajach masowe państwowe subwencje, rekapitalizacje, nacjonalizacje, nie tylko banków, lecz także przedsiębiorstw produkcyjnych, na koszt podatnika.

W tej perspektywie neoficki entuzjazm, z jakim gospodarki posocjalistyczne prywatyzowały banki i towarzystwa ubezpieczeniowe, zakładały giełdy papierów wartościowych i tworzyły rynki instrumentów pochodnych, ustanawiały kapitalistyczne systemy emerytalne, zniszczone niedawno przez upadek giełdy, wydaje się polityką naiwną i nierozważną. Oparcie się na zagranicznych instytucjach finansowych, które teraz szybko repatriują swój kapitał w cięższych czasach, pozostawiając krajowe firmy bez kredytów, wydaje się szczególnie zgubne nie tylko dla rosyjskich miliardów (według „The Economist” z 13 maja 2009 roku teraz jest ich tylko 32), lecz dla wszystkich firm i obywateli w Rosji. Bardziej rozważny alternatywny Gorbaczow, którego hipotetyczne osiągnię-

cia omawiamy, nie znalazłby się w tak poważnym kryzysie, w jakim są teraz Rosja i wszystkie kraje Europy Środkowo-Wschodniej (poza nowymi krajami w strefie euro). Ich wrażliwość wynika w dużej mierze bezpośrednio z przyjęcia hiperliberalnego modelu kapitalizmu, zamiast np. europejskiego modelu społecznego.

5. DALSZY WYZWANIA DLA ROSJI I INNYCH GOSPODAREK TRANSFORMACJI

W naszym alternatywnym świecie w 1991 roku Gorbaczow wprowadził już w życie większość gospodarczej pierestrojki. Rosja idzie łeb w łeb z większością gospodarek przejściowych, a nawet trochę je wyprzedza. Staje także przed dokładnie tymi samymi problemami. Dlatego warto tutaj omówić te plany polityczne, które nie wyszły lub mogły nie wyjść w gospodarkach postsocjalistycznych w czasie ich transformacji w gospodarki rynkowe, niezależnie od względnego rozmiaru ich sektora publicznego/prywatnego. Wspomniałem już o niektórych planach uznanych za nieudane, np. o masowej prywatyzacji czy o przedwczesnym, jednostronnym uwolnieniu handlu i jego cofaniu, zamiast zachowania jednorodnej, niedyskryminującej nikogo umiarkowanej bariery celnej (tak jak zalecał to specjalista ds. fiskalnych w Międzynarodowym Funduszu Walutowym Vito Tanzi w 1997 roku). Nie będziemy już do tych planów wracać.

Gdyby Gorbaczow rozpoczął transformację, Europa Środkowo-Wschodnia poszłaby pewnie w jego ślady. Zamiast łączyć uwolnienie cen z deflacyjnymi strategiami monetarnymi i fiskalnymi, co często powoduje niepożądane ograniczenie kredytów i niespodziewaną nadwyżkę budżetową, jak to miało miejsce w Polsce w 1990 roku, pozostałe gospodarki przejściowe mogły wprowadzić rozluźnienie monetarne i dotowanie płac, co złagodziłoby wstrząsy towarzyszące zmianom w cenach bezwzględnych i względnych oraz zmianom systemu zachęt w przedsiębiorstwach.

Rosja i inne kraje mogłyby za to uczyć się od siebie nawzajem. Przykładowo, szybka dezinflacja jest niepotrzebnie kosztowna. Ponad dziesięć lat zajęła Polsce stopniowa dezinflacja do poziomu jednocyfrowego, a tym samym zmniejszenie skutków i skrócenie recesji towarzyszącej transformacji, można by więc uniknąć spadku produkcji związanego z szybkim zmniejszeniem inflacji po osiągnięciu rozsądnego poziomu dwucyfrowego. Niestety w toku transformacji kraje nie nauczyły się zbyt wiele, czy to z doświadczenia innych krajów, czy swojego własnego. Wystarczy spojrzeć, w jaki sposób Rosja powtarza w latach 2008–2009 własną politykę kursów walutowych z lat 1997–1998, która doprowadziła wprost do kryzysu w roku 1998 (Popov 2009).

Alternatywna strategia, inna od tradycyjnej terapii szokowej Konsensusu Waszyngtońskiego, która rozprzestrzeniła się w krajach post-socjalistycznych, szczególnie w pierwszych latach transformacji, została zaproponowana w Polsce w latach 1994–1997 przez wicepremiera i ministra finansów Grzegorza W. Kołodko, i opisana w trzech dokumentach: *Strategia dla Polski* (1994), *Polska 2000* (1996) i *Euro 2006* (1997). To podejście zakładało, że niepotrzebne wstrząsy plus przedawkowanie terapii doprowadziły do przestrzelenia ważnych oryginalnych celów, takich jak postawa fiskalna, bilans handlowy oraz nieplanowane nabycie rezerw czy spadek realnych zarobków. Nowa strategia, jak zaznaczył minister finansów w przemowie na dorocznym spotkaniu MFW w Madrycie w październiku 1994 roku:

„nie zakłada zmiany modelu docelowego, tempa transformacji czy polityki fiskalnej (...) Celem pozostaje nowoczesna kapitalistyczna gospodarka mieszana, z naciskiem na równość i partnerstwo między sektorami prywatnym i publicznym, a nie na wcześniejszą dyskryminację i antagonizm pomiędzy nimi. Tempo transformacji w niektórych kwestiach ulega przyspieszeniu (...). W innych jest dalej dyktowane przez opóźnienia techniczne w skutecznym budowaniu instytucji (...). Ogólna polityka fiskalna nie pozostawia rządowi wiele pola do manewru. Różnice tkwią w rzeczywistych strategiach, w doborze i kalibracji instrumentów politycznych, w kompromisach pomiędzy alternatywnymi celami wybranymi przez rząd w miejsce innych kompromisów, jak to zwykle ma miejsce w teorii i praktyce polityki gospodarczej”.

Strategia ta kładzie również nacisk na reformę administracji centralnej, potrzebę procesu uczestnictwa w budowaniu instytucji, promocję inwestycji publicznych i prywatnych, zwiększenie bezpieczeństwa transakcji ekonomicznych, połączenie surowości fiskalnej z rozluźnieniem monetarnym oraz antyinflacyjny społeczny układ w sprawie płac. Opiera się ona na prywatyzacji w celu zdobycia dochodu i poprawienia nadzoru i konkurencyjności, oraz na komercyjnym zarządzaniu pozostałościami sektora państwowego. Polityka przemysłowa i rolna przewidują restrukturyzację, uniknięcie bezpośredniego lub pośredniego faworyzowania niektórych przedsiębiorstw oraz rozluźnienie ograniczeń budżetowych. Większa otwartość na integrację handlową i bezpośrednie inwestycje zagraniczne miały przygotować Polskę na przystąpienie do UE oraz ostateczne wczesne przyjęcie euro¹.

Jako ilustracja strategii makroekonomicznych, które uczyniły „wykonaną transformację” bardziej kosztowną, niż musiała być, niech posłużą trzy typowe przykłady (zob. także Nuti 2007 i 2008): 1) nadużycie niezależności banku centralnego; 2) brak koordynacji pomiędzy polityką monetarną i fiskalną; 3) zmiana systemu emerytalnego z redystrybucyjnego na funduszowy, pod wielką presją ze strony Banku Światowego.

¹ Pełne omówienie tych strategii i dokumentów – zob. Kołodko i Nuti (1997).

5.1. Nadużycie niezależności banku centralnego

Gospodarki przejściowe stworzyły, także pod presją organizacji międzynarodowych, niezależne banki centralne zajmujące się wyłącznie celami inflacyjnymi, w oparciu o model niemiecki, a nie łagodniejszy brytyjski, japoński czy amerykański, i to nawet w mocniejszej wersji (Cukierman i in. 2002).

Model ten nie zawsze dobrze się sprawdzał w okresie transformacji. Niektórzy prezesi banków centralnych wydają się niezależni, ale tacy nie są. Na Białorusi prezydent Łukaszenka wymienił czterech prezesów banku centralnego w ciągu pięciu lat (1994–1998), przy czym jeden z nich został uwięziony na miesiąc, a inny był wcześniej ministrem finansów odpowiedzialnym za destabilizację finansową. Inni prezesi są rzeczywiście niezależni od rządu, jednak nie są niezależni politycznie. Gdy Leszek Balcerowicz został powołany w 1997 roku na stanowisko prezesa Narodowego Banku Polskiego, był również przewodniczącym Unii Wolności, partii pokonanej we wcześniejszych wyborach parlamentarnych; jego poprzedniczka Hanna Gronkiewicz-Waltz startowała w wyborach prezydenckich, nie rezygnując ze stanowiska w NBP, które sprawowała nadal po porażce wyborczej. Niektórzy niezależni prezesi banków centralnych wprowadzali w życie strategie jawnie sprzeczne z dążeniem do stabilizacji cenowej (Rosja w 1992 roku).

Realne stopy procentowe zostały podniesione do wysokiego poziomu (w Rosji w 1994 roku, w Polsce podczas całej transformacji) nieuzasadnionego wymogami bilansu wewnętrznego ani zewnętrznego. Cele inflacyjne zostały potraktowane nie jak coś, co należy osiągnąć, tylko przebić, jakby były celami centralnie planowanymi, bez odpowiedniej zmiany nominalnych stóp. Zasada niezawisłości banku centralnego jest przecież nową koncepcją (od lat 80.), o chwiejnych podstawach w teorii racjonalnych oczekiwań, i została w praktyce zawieszona, by pozwolić rządowi na naprawienie aktualnego globalnego kryzysu finansowego.

5.2. Brak koordynacji pomiędzy polityką monetarną i fiskalną

Konsekwencją pełnej niezależności banku centralnego jest brak koordynacji pomiędzy polityką fiskalną i monetarną. Ten brak koordynacji prowadzi do podwyższeniu deficytu fiskalnego, wyższych stóp procentowych i kursów walutowych, niż miałyby to miejsce w innym przypadku, przez co wpływa negatywnie na eksport, inwestycje, produkcję, a w związku z tym także na zatrudnienie i wzrost (Castren 1998). W wielu gospodarkach przejściowych sterylizacja przejęcia rezerw przez bank centralny doprowadziła budżet państwowy do straty dużej części PKB, aż do 2–3%, jako że rezerwy zarabiały na zagranicznych stopach odsetkowych niższych (wyrażonych w dowolnej walucie), niż te wypłacane w sterylizacyjnych emisjach obligacji banku centralnego.

5.3. Zła reforma systemu emerytalnego

W większości gospodarek przejściowych, pod presją ze strony Banku Światowego, nastąpiła zmiana z tradycyjnego systemu Pay-As-You-Go na system funduszy emerytalnych. System PAYG jest niedofinansowany i redystrybucyjny, co oznacza, że emerytury są wypłacane w określonej wysokości ze składek aktualnych pracowników. System funduszy emerytalnych gromadzi z kolei określone składki, a wysokość wypłaty zależy od zysku osiągniętego z indywidualnych składek w pewnym okresie.

Zmiana ta ma trzy zalety: 1) redukcję lub eliminację „długu emerytalnego” systemu PAYG, tj. sytuacji, w której wartość emerytur dzisiejszych emerytów przez resztę ich życia nie ma pokrycia w aktywach państwowych, w związku z czym może się pogorszyć w miarę starzenia się populacji; 2) indywidualny wybór metody inwestowania składek emerytalnych; 3) pozytywny wpływ funduszy na rozwój rynków finansowych.

Zalety te są jednak przeceniane lub wręcz trudno mówić o ich faktycznym istnieniu. W powszechnym i stałym systemie PAYG pensje wypłacane w przyszłości pochodzą ze składek wpłacanych w tej samej przeszłości. Dopóki liczba emerytów pomnożona przez średnią wysokość emerytury nie przewyższa liczby aktualnych pracowników pomnożonej przez ich średnią wysokość składki, system taki jest zrównoważony i możliwy do utrzymania. Opisany powyżej „dług emerytalny” istnieje, lecz nie ujawnia się. Deficyt ten wpływa na budżet i podnosi deficyt budżetowy wyłącznie w przypadku, gdy wysokość emerytur przekroczy wysokość składek (np. w wyniku starzenia się społeczeństwa). Wtedy należy obniżyć emerytury lub podnieść składki, podnieść wiek emerytalny lub połączyć wszystkie trzy czynniki, aż aktualne składki i aktualne emerytury znów się zrównoważą, lub ich ujemny bilans będzie możliwy do zniesienia dla budżetu.

Zmiana na system funduszy powoduje, że dług emerytalny natychmiast wychodzi na jaw i wpływa na rachunki państwa, co stanowi niepotrzebne obciążenie w momencie, gdy transformacja stawia przed budżetem duże wymagania. Indywidualny wybór i rozwój rynków finansowych to zwykle zalety, jednak mogą zmienić się w indywidualne straty w takim momencie jak zawirowania finansowe z lat 2008–2009, gdy towarzystwa ubezpieczeniowe i banki upadają, a wartość giełd spada o ponad połowę. Z funduszy znikają zyski i wartość kapitału, tj. znikają same emerytury. W końcu rząd będzie musiał zająć się emerytami, którzy stracili ochronę funduszy. Obciążenie emerytalne spada w całości na budżet publiczny – nieuchronnie i niezależnie od tego, czy emerytury pochodzą z funduszy, czy nie. Z tego punktu widzenia, reforma emerytalna popierana przez Bank Światowy w gospodarkach przejściowych i w innych krajach to zły pomysł (zob. Eatwell i in. 2000, rozdział 5).

Niezwykle trudno oszacować wpływ ilościowy tych wszystkich działań, które sklasyfikowaliśmy jako błędne, na dobrobyt społeczeństw w czasie transformacji. Omawiamy nie tylko wielkie strategie politycz-

ne, lecz również poszczególne instrumenty, a nawet numeryczne wartości parametrów politycznych, takich jak stopy procentowe czy kursy walutowe. Po przełomie strukturalnym należy porównać to, co się stało nie z przeszłością, lecz z tym, co prawdopodobnie stałoby się, gdyby do tego koniecznego przełomu nie doszło. Zastosowanie różnych teorii ekonomicznych pozwoli spojrzeć z różnych stron na to, czy dane działanie jest pomyłką i w jakim stopniu. Różne rozwiązania polityczne wymagać będą różnych kategorii zwycięzców i przegranych, a względny stopień pożądania tych rozwiązań oznacza przypisywanie im różnej wagi zależnie od grupy. Niemożliwe jest, by obserwatorzy nie stosowali własnych wartości moralnych i politycznych w swojej subiektywnej ocenie tego, co się stało podczas transformacji i tego, co mogło się stać. Dlatego nigdy nie powstanie jednogłośny, a nawet szeroki konsensus w sprawie oceny transformacji.

Rozsądne i godne szacunku jest uznanie kilku z „pomyłek” omówionych w niniejszej pracy za nieistotne lub zależne od danego zestawu teorii i wartości, tak samo jak rozsądne i godne szacunku jest uznanie ich za pomyłki. Nierozsądny i niegodny szacunku byłby pogląd, że wszystko lub prawie wszystko w „wykonanej” transformacji poszło dobrze, w najlepszej z rzeczywistości, albo że jeżeli cokolwiek nie wyszło, to nie dlatego, że należało zastosować inne strategie, a raczej dlatego, że wybranych strategii nie wprowadzono w życie z odpowiednią siłą i szybkością. Co gorsze, pogląd, że te same strategie należy powtórzyć w innych krajach transformowanych, które zostały w tyle, lub w krajach, w których już raz poniosły porażkę, jest niewybaczalny. *Errare humanum est, perseverare diabolicum.*

6. WNIOSKI

6.1. Udana pierestrojka?

Z perspektywy czasu można sobie wyobrazić, że Gorbaczow mógłby odnieść sukces we wprowadzeniu w życie pierestrojki – połączenia systemu rynkowego z utrzymaniem dużego udziału własności państwowej, większościowego lub mniejszościowego – a co za tym idzie przyspieszenia gospodarczego zarobków i konsumpcji.

By odnieść sukces, Gorbaczow musiałby działać szybko, zamiast w zasadzie marnować pierwsze dwa lata na stanowisku (1985–1987), i stworzyć solidne gospodarcze podstawy pierestrojki: zlikwidować tłumioną inflację, najlepiej przez konfiskacyjną wymianę waluty; przerwać państwowy monopol w handlu zagranicznym, wprowadzić wymienialność rubla na rachunku walutowym, uwolnić handel i popierać konkurencję. Do 1991 roku zalegalizowałyby również prywatną własność i przedsiębiorczość, przyznał państwowym dyrektorom premie uzależnione od

wyników, wprowadził małą prywatyzację, skomercjalizował przedsiębiorstwa państwowe, rozpoczął prywatyzację dużych przedsiębiorstw i banków. W Boże Narodzenie 1991 roku, zamiast zrezygnować z urzędu prezydenta Związku Radzieckiego, świętowałby zwycięstwo gospodarczej pierestrojki.

6.2. Co dalej?

Wciąż jeszcze czekają trudne wybory, a w związku z tym i możliwe pomyłki, tak przed zakończeniem transformacji, jak po jej zakończeniu. Gorbaczow potrzebowałby ciągłego nadzoru i rozsądnych doradców, by uniknąć np. zbyt szybkiej dezinflacji przy nadmiernie wysokich realnych stopach procentowych, jak to miało miejsce w latach 1994–1995, oraz wynikającej z tego recesji; by uniknąć niemożliwej do utrzymania kombinacji zbyt wysoko wycenionych kursów walutowych, wspomagających je wysokich stóp procentowych oraz długu publicznego rosnącego w wyniku obsługi długu, jak miało to miejsce w 1998 roku, na oczach MFW; by uniknąć niepotrzebnego obciążenia budżetu kosztem zmiany systemu emerytalnego z PAYG na funduszowy.

6.3. Zyski gospodarcze

W wyniku dobrych podstaw ekonomicznych pierestrojki oraz uniknięcia późniejszych problemów, strata zysków spowodowana recesją transformacyjną byłaby mniejsza, a wzrost przyspieszyłby szybciej niż miało to miejsce. Poziom życia Rosjan poprawiłby się znacznie i trwałby dalej. To samo rozumowanie zastosować można do innych gospodarek przejściowych, które w mniejszym lub większym stopniu podążyły ścieżką stabilizacji i transformacji, która cechowała się niewłaściwą koordynacją w korzystaniu z poszczególnych instrumentów lub ich zbytnej restrykcyjności. Niemożliwe jest jednogłośne stwierdzenie, czy dane działanie było błędem oraz jak poważnym, nie mówiąc już o podaniu wymiernych korzyści. Jednak udawanie, że podczas transformacji nie popełniono niepotrzebnych błędów jest nierozsądne i niegodne szacunku.

6.4. Poważny koszt polityczny socjalizmu rynkowego

Poprawa wyników gospodarczych tworzy konsensus polityczny, jednak nie zawsze prowadzący do powstania stałego demokratycznego poparcia dla ustroju politycznego wiążanego z dużym udziałem własności państwowej i pokrewnymi wartościami (równością, solidarnością, uczestnictwem itp.). W niektórych postkomunistycznych krajach transformowanych partie wróciły do władzy po demokratycznych wyborach (np. w Polsce, na Węgrzech i na Słowacji), mimo wcześniejszej porażki, cza-

sowej, nie trwałej; przemienność partii rządzących jest integralną cechą demokracji. Jednak niestały, czasowy socjalizm rynkowy nie może przynieść spodziewanych zysków ekonomicznych i społecznych. Gdy demokratyczne poparcie dla ustroju gospodarczego nie istnieje lub nie jest stałe, wtedy zachowanie tego ustroju przez dłuższy czas wymaga pewnych form represji politycznej. Za udany i długotrwały socjalizm rynkowy trzeba zapłacić wysoką cenę polityczną – jak pokazuje przykład krajów z „socjalizmem rynkowym”, takich jak Chiny, Wietnam, Białoruś czy Uzbekistan.

6.5. Czy Gorbaczow zdołałby utrzymać Związek Radziecki po sukcesie gospodarczym?

Z utrzymania Związku Radzieckiego płynęłyby niezwykle korzyści gospodarcze. Dalsze jego istnienie podtrzymywałoby i promowało handel wewnętrzny dzięki wspólnej walucie oraz wyrównywało ujemne bilanse pomiędzy republikami, dzięki wewnątrzwiązkowym transferom i kredytem między republikami. Wczesne podjęcie inicjatywy i szeroki sukces gospodarczy, w tym wewnętrzna i zewnętrzna wymienialność rubla zmniejszyłyby siły odśrodkowe. Przyznanie pewnej autonomii politycznej i administracyjnej także 15 republikom zwiększyłoby szanse utrzymania jedności Związku Radzieckiego. Sowieci rzadko jednak rozwiązali konflikty etniczne, zwykle tylko je tłumiąc (tak jak to zrobili z inflacją). Aspiracje niepodległościowe utrudniłyby Rosji zachowanie bliskich stosunków nawet z republikami, które mogłyby skorzystać na utrzymaniu integracji w ramach Związku Radzieckiego. Szansa na uratowanie Związku Radzieckiego nie byłaby zerowa, choć nie byłaby też o wiele wyższa.

6.6. Czy Rosja z pomyślnie wprowadzonym socjalizmem rynkowym byłaby zdolna do utrzymania przy życiu RWPG?

Zastosowanie miałyby te same argumenty, co w przypadku Związku Radzieckiego, jednak byłyby one o wiele słabsze. Międzynarodowy socjalistyczny podział pracy nie miał dobrej opinii, mimo radzieckich subsydiów dla partnerów z RWPG od 1974 roku w postaci dostaw ropy i surowców po cenach niższych niż światowe. Wspomnienia i oskarżenia dotyczące wcześniejszego radzieckiego wyzysku handlowego wciąż były głęboko zakorzenione. W styczniu 1990 roku partnerzy z RWPG *de facto* zniszczyli Radę poprzez wolny handel, a nie kontynuowanie starych układów handlowych, nawet kosztem płacenia wyższych cen za ropę i surowce. W sierpniu 1991 roku RWPG oficjalnie przestała istnieć. Partnerzy Związku Radzieckiego z RWPG byli już w trakcie negocjowania Europejskich Umów Stowarzyszeniowych i programów pomocowych ze Wspólnotą Europejską (dziś Unią Europejską).

Hipotetyczna udana pierestrojka Gorbaczowa nie zapewniłaby przetrwania RWPG. Mógłby on liczyć najwyżej na uzyskanie kilka lat wcześniej pomocy gospodarczej z Zachodu, w zamian za jego przychyłność dla zjednoczenia Niemiec, za którą nic nie otrzymał, oraz za finlandyzację Europy Wschodniej – wizję obaloną przez wydarzenia z 1989 roku.

6.7. Jakich zmian dokonałaby w Rosji udana hipotetyczna pierestrojka Gorbaczowa?

Wyłącznie złagodzenie bólu transformacji z lat 90. W pierwszej dekadzie XXI wieku nie nastąpiłyby większe zmiany, zważywszy na to, że Putin podczas drugiej kadencji odwrócił trendy w strukturze własności przedsiębiorstw, ponownie nabył pakiety kontrolne w wielu sektorach i większościowy udział w rynku energetycznym (Hanson 2008). Jeśli porównamy to do rosyjskiej wrażliwości na cenę ropy, sukces Gorbaczowa mógłby odpowiadać dziesięcioletniej podwyżce ceny za baryłkę o 10 dolarów (według Działu Analiz Banku Finlandii, długotrwała podwyżka o 10 dolarów podnosi tempo wzrostu Rosji o 1%. Niedawne załamanie amerykańskiego i światowego systemu finansowego miało większy wpływ na perspektywy Rosji).

6.8. Jakich zmian dokonałaby we współczesnej geopolityce udana hipotetyczna pierestrojka Gorbaczowa?

Wcześniejsze umocnienie gospodarcze Rosji spowodowałoby stłumienie amerykańskich haseł na temat „Amerykańskiego stulecia” i oszczędziło Amerykanom upokorzenia spowodowanego zakończeniem tego stulecia, zanim na dobre się rozpoczęło. Gruzja nie zareagowałaby na zachęty ze strony George’a W. Busha i Dicka Cheney’a, i nie zaatakowałaby Rosji. Jednak ataki na World Trade Center nie miały nic wspólnego z Rosją, i niemożliwe jest przewidzenie, czy dużym konfliktem zbrojnym, które wybuchły po tych atakach, w Afganistanie i Iraku, dałoby się zapobiec z pomocą silniejszej gospodarczo Rosji. Prawdopodobnie nie.

Gospodarcze fiasko Gorbaczowa i całej transformacji na pewno zmniejszyło zapotrzebowanie na socjalizm w skali światowej, jednak jego sukces wcale nie wpłynąłby na europejską socjaldemokrację, ponieważ nie powstrzymałby rozpadu włoskiej lewicy ani upadku brytyjskiej Partii Pracy w Nową Partię Pracy, tak samo jak nie pomógłby w zwycięstwie Zapatero w Hiszpanii. Unia Europejska i NATO prawdopodobnie byłyby mniejsze.

Rosyjska gospodarka wzmocniona przez udaną transformację byłaby bardziej odporna na globalne zawirowania finansowe, tak w czasie kryzysu wschodnioazjatyckiego w 1997 roku (który odegrał ważną rolę w rosyjskim kryzysie z roku 1998), jak dzisiaj. Jednak silniejsza Rosja

nie zapobiegłaby globalnemu kryzysowi, ani nie przyczyniłaby się bardzo do jego rozwiązania.

6.9. Rosja 2029

Wiemy, jak dzisiejszy rząd rosyjski widzi przyszłość. W marcu 2008 roku rosyjskie ministerstwo rozwoju gospodarczego opublikowało ambitną *Koncepcję długoterminowego rozwoju społeczno-gospodarczego do roku 2020*, w której cele dotyczące dywersyfikacji i modernizacji sięgają aż do roku 2030 (zob. Hanson 2008). *Koncepcja...* podaje trzy możliwe wizje roku 2020:

1) inercja – przy dalszej dominacji sektora energetycznego i surowcowego, jednak z dużym spowolnieniem wzrostu eksportu, roczna stopa wzrostu PKB wyniesie 3–3,5% w latach 2011–2020, a inwestycje w rozwój i badania pozostaną na stałym poziomie 1% PKB;

2) koncentracja na energii i surowcach, przy „pełnym wykorzystaniu względnej przewagi rosyjskiej” w tym sektorze, roczna stopa wzrostu wyniesie 5–5,5% w latach 2011–2020, a inwestycje w rozwój i badania będą stopniowo wzrastać do 2% w roku 2020;

3) innowacja, podobna do drugiego scenariusza, plus szybszy rozwój wysokich i średnich technologii, z rocznym wzrostem w granicach 6,4–6,5% w latach 2011–2020 oraz większymi inwestycjami (zwiększonymi z 20% do 35% PKB do roku 2020), a także wydatkami na rozwój i badania na poziomie 2,8% w 2015 roku, 4% w 2020 roku i 4,7% w 2030 roku. Scenariusz ten ma zapewnić w roku 2020 dochód *per capita* na poziomie 30 000 dolarów (w PPP), w porównaniu z 13 000 dolarów w 2007 roku; średnią długość życia w momencie urodzenia na poziomie 72 lat (65,6 w 2006 roku), oraz wzrost populacji do 145 milionów (142 miliony w 2008 roku).

Po długiej dyskusji ostatni, najbardziej ambitny scenariusz został w końcu przyjęty w styczniu 2009 roku, co było wyjątkowo złym momentem, zważywszy na gwałtowny spadek rosyjskich wyników gospodarczych. Zorientowani w temacie analitycy, tacy jak Cooper (2008) i Hanson (2008) uważają ten scenariusz za nierealistyczny: pod względem prognoz demograficznych; przewidywań, że udane działania zwiększą wydajność, bez promowania konkurencyjności, która napędza postęp; pod względem hipotezy o ciągłych podwyżkach cen energii i surowców, która brzmi fałszywie już w obliczu wcześniejszych trendów. W warunkach światowego kryzysu gospodarczego i jego rozprzestrzeniania się, przy spadających cenach rosyjskich towarów eksportowych, Rosja prawdopodobnie nie skorzysta z trzeciej, innowacyjnej, opcji, a raczej z czegoś między opcjami 1 i 2, z maksymalnym wydobyciem ropy i surowców, ich sprzedażą po niskich cenach oraz z dość skromnym przyrostem zysków.

Przyszłość Rosji analizowali także Goldman Sachs (2007) oraz PricewaterhouseCoopers (Howksworth i Cockson 2008; omówione przez Coopera 2008). Drugie opracowanie analizuje 20 rozwijających się gospodarek, i stawia Rosję w najnowszej wersji na lata 2007–2050 na miejscu 19., z roczną oceną na poziomie 4,3% w dolarach amerykańskich (tylko 2,5% w rublach: w związku z tym pośrednio spodziewają się stałego wzrostu wartości rubla do dolara. Trend ten drastycznie odwrócił się w roku 2008). Goldman Sachs (2007) podaje bardziej optymistyczną wizję rosyjskiej przyszłości (Cooper 2008).

6.10. Nasza przyszłość

Przyszłość powinniśmy zostawić futurologom. W 1989 roku twierdzenie Fukuyamy o końcu historii zostało obalone, zanim farba drukarska zdążyła wyschnąć. Kołodko (2008, rozdział x) może mieć większe szanse. Jedyne, co wiemy na pewno, niezależnie od tego, czy Gorbaczowska pierestrojka odniosła sukces czy nie, to coś, co obwieściło londyńskie grafitti w roku 1991: „Przyszłość nie jest już taka jak kiedyś”.

BIBLIOGRAFIA

- Barnett, V. (1994) As Good as Gold? A Note on the *Chervonets*. *Europe-Asia Studies*, Vol. 46, No. 4, pp. 663–669.
- Blejer, M.I., Skreb, M. (eds.) (1997) *Macroeconomic Stabilisation in Transition Economies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brooks, M. (2008) Does time travel start here? *The New Scientist*, Iss. 2642, 9 February.
- Castren, O. (1998) Fiscal-Monetary Policy Coordination and Central Bank Independence. Central Bank of Finland, *Scientific Monographs E:12*.
- Childs, D. (2000) *The Two Red Flags: European Social Democracy and Soviet Communism since 1945*. London: Routledge.
- Cohan, J. (1990) Soviet Union beyond *Perestroika*?. *Time Magazine*, 24 September.
- Cook, L. (1993) *The Soviet Social Contract and why it Failed – Welfare policy and workers' politics from Brezhnev to Yeltsin*. Harvard: Harvard Russian Research Center Studies, HUP.
- Cooper, J. (2008) *Russia as a Populous Emerging Economy: A Comparative Perspective*. Conference Paper, CREES, Birmingham University.
- Cukierman A., Miller, G.P., Neyapti, B. (2002) Central bank reform, liberalization and inflation in transition economies – an international perspective. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 49, 2 March, pp. 237–264.
- Desai, P. (2006) *Conversations on Russia*. Cambridge: CUP.
- Domar, E. (1974) On the Optimal Compensation of a Socialist Manager. *Quarterly Journal of Economics*, February 1974, pp. 1–18.

- Eatwell, J., Michael E., Karlsson M., Nuti, M.D., Shapiro, J. (2000) *Hard Budget and Soft States: social policy in Central and Eastern Europe*. London: IPPR
- Edgeworth, F.Y. (1881) *Mathematical Psychics, An Essay on the Application of Mathematics to Moral Sciences*. Kegan Paul: London.
- Ellman, M., Kontorovich, V. (1998) *The Destruction of the Soviet Economic System – An Insiders’ History*. Armonk–New York: M.E. Sharpe.
- Fukuyama, F. (1989) The End of History? *The National Interest*, Summer.
- Goldman Sachs Global Economics Department (2007) *BRICs and Beyond*, November.
- Gorbachev, M.S. (1996) *Memoirs*. Doubleday, Random House Inc.
- Gorga, B. (2004) *Realities in Transformation: from Realised Socialism to Realised Transition*, PhD thesis, Faculty of Economics, University of Rome “La Sapienza”, <http://padis.uniroma1.it/search.py?recid=320>.
- Hanson, Ph. (1992) *From Stagnation to Catastroika: Commentaries on the Soviet Economy, 1983–1991*. Washington Papers, CSIS.
- Hanson, Ph. (1998) Foreign Advice. W: Ellman, M., Kontorovich, V. (eds.) *The Destruction of the Soviet Economic System – An Insiders’ History*. Armonk–New York: M.E. Sharpe, pp. 238–255.
- Hanson, Ph. (2003) *The Rise and Fall of the Soviet Economy: An Economic History of the USSR 1945–1991*. The Postwar World, London: Longman.
- Hanson, P. (2008), *The economic development of Russia: between state control and liberalization*. ISPI Working Papers, Issue 32, Rome.
- Hawksworth, J., Cookson, G. (2008) *The World in 2050. Beyond the BRICs: a broader look at emerging market growth prospects*. London: PricewaterhouseCoopers.
- Kempiak, D.I. (2009) *Efficienza della privatizzazione di massa nella Polonia post-socialista*, (dissertation), Faculty of Economics, University of Rome “La Sapienza”.
- Kolodko, G.W. (2000) *From Shock to Therapy. The Political Economy of Post-socialist Transformation*. Oxford and New York: Oxford University Press.
- Kolodko, G.W. (2002) *Globalization and Catching-up in Transition Economies*. Rochester and Woodbridge: University of Rochester Press.
- Kołodko, G.W. (2008) *Wędrujący świat*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Kolodko, G.W., McMahon, W.W. (1987) Stagflation and Shortageflation: A Comparative Approach. *Kyklos*, Vol. 40, Fasc. 2, pp. 176–197.
- Kolodko, G.W., Nuti, M.D. (1997) The Polish Alternative. Old Myths, Hard Facts and New Strategies in the Successful Transformation of the Polish Economy. *Research for Action*, 33, UN-WIDER, Helsinki.
- Koźmiński, A.K. (2008) *How It All Happened. Essays in Political Economy of Transition*. Warszawa: Difin.
- Kotz, D.M., Weir, F. (2007), *Russia’s path from Gorbachev to Putin: The Demise of the Soviet System and the New Russia*. London and New York: Routledge.
- Lavigne, M. (1985) *Economie internationale des pays socialistes*. Paris: Arman Collin–Collection U.
- Lavigne, M. (1999). *The Economics of Transition: From Socialist Economy to Market Economy*. London: Macmillan.

- McKinnon, R.I. (1993) *The order of Economic Liberalisation – Financial Control in the Transition to a Market Economy*. Baltimore: Johns Hopkins Un. Press.
- Maxwell, H. (ed.) (1903) *Creevey Papers*. London.
- Mundell, R.A. (1997) The great contractions in Transition economies. W: Blejer, M.I., Marko Skreb (eds.) (1997) *Macroeconomic Stabilisation in Transition Economies*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 73–99.
- Nuti, M.D. (1986) Hidden and repressed inflation in Soviet-type economies: definitions, measurements and stabilization. *Contributions to Political Economy*, Vol. 5, pp. 37–82.
- Nuti, M.D. (1997) Employeeism: corporate governance and employee share ownership in Transition economies. W: Blejer, M.I., Marko Skreb (eds.) *Macroeconomic Stabilisation in Transition Economies*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 126–154.
- Nuti, M.D. (2007) Managing Transition Economies. W: White, S., Judy, B., Lewis, P. (eds.) *Developments in Central and East European Politics*. No. 4, Palgrave/Duke UP, Ch. 15.
- Nuti, M.D. (2008) *Alternative targets, paths and speed in Post-Socialist Transition*, EACES Conference paper. Moscow: Higher School of Economics, pp. 28–30 August 2008.
- OECD-NEA Nuclear Energy Agency (2002), *Chernobyl: Assessment of Radiological and Health Impacts – 2002 Update of Chernobyl: Ten Years On[1995]*, <http://www.nea.fr/html/rp/chernobyl/allchernobyl.html> (03.2009).
- Popov, V. (2007) Shock therapy versus gradualism: lessons from Transition economies after 15 years of reforms. *Comparative Economic Studies*, Vol. 49, pp. 1–3.
- Popov, V. (2009) Memories about the Future: The second edition of the 1998 crisis. *Russian Analytical Digest*, 54/9, 3 February, pp. 7–12.
- Richter, A., Schaffer, M. (1996) The Performance of De Novo Private Firms in Russian Manufacturing. *DEPT Discussion Papers n. 9610*, Heriot-Watt University.
- Rosefelde, S. (2005) *The Russian Economy: From Lenin to Putin*. Oxford: Blackwell.
- Russian Ministry of Economic Development (2008) *Kontseptsiya dolgosrochnogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossiiskoi Federatsii, Proekt*. Moscow, March.
- Smith, A. (1993) *Russia and the World Economy – Problems of integration*. London: Routledge.
- Stuckler, D., King, L. and Martin MacKee (2009) Mass privatisation and the post-Soviet mortality crisis. *The Lancet*, www.thelancet.com.
- Stuckler, D., King, L., Basu, S. (2008) International Monetary Fund Programs and Tuberculosis Outcomes in Post-Comunist Countries. *PLoS Medicine*, 5(7): e143.doi:10.1371/journal.pmed.0050143.
- Tanzi, V. (1997) Economic transformation and the policies for long-term growth. W: Blejer, M.I., Skreb, M. (eds.) *Macroeconomic Stabilisation in Transition Economies*. Cambridge: Cambridge University Press.

White, S., Judy, B., Lewis, P. (eds.) (2007) *Developments in Central and East European Politics*. No. 4, Palgrave/Duke UP.

World Bank (1996) *World Development Report 1996: From Plan to Market*. New York: Oxford University Press.

Witold M. Orłowski

Szkoła Biznesu Politechniki Warszawskiej

WIELKA TRANSFORMACJA 1989–2029: CZY RZECZY MOGŁY PRZEBIEGAĆ INACZEJ?

1. WPROWADZENIE

Przebieg transformacji gospodarczej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) od początku budził wiele emocji i dyskusji. Zresztą nic dziwnego, co najmniej z trzech powodów (por. Saxonberg 2001):

- Po pierwsze, mieliśmy do czynienia ze zjawiskiem, o którym od początku było wiadomo, że ma charakter historyczny i unikalny.
- Po drugie, z sukcesami i porażkami transformacji gospodarczej wiązały się zmiany polityczne o rzadko spotykanej w historii wadze (z punktu widzenia Zachodu szczególnie dotyczyło to zmian na terenie byłego ZSRR).
- Po trzecie, z ekonomicznego punktu widzenia mieliśmy do czynienia z procesem niesłychanie trudnym, który szybko okazał się dramatycznie bardziej złożony, bolesny i ryzykowny, niż początkowo oczekiwano.

Choć ostateczne efekty zapoczątkowanej około 1990 roku transformacji w wielu krajach postkomunistycznych są jeszcze nie do końca jasne, a obecny globalny kryzys finansowy dodatkowo postawił pod znakiem zapytania zdolność do wzrostu, stabilność makroekonomiczną i trwałość osiągniętej równowagi, dwudziestoletni okres Wielkiej Transformacji zasługuje już na próbę całościowego podsumowania. W niniejszym rozdziale postaram się nie tyle odpowiedzieć na pytanie o ocenę efektów przemian, ile dostarczyć w tym zakresie nieco prowokacyjnego materiału do rozmyślań. Pytanie, które formułuję nie brzmi bowiem: „Jak przebiegała Wielka Transformacja?”, ale inaczej: „Czy Wielka Transformacja mogła

przebiegać inaczej?”. Nie chodzi o zmiany drobne, ale zasadnicze. Czy można np. wyobrazić sobie „scenariusz chiński” – stopniowe reformy liberalizacyjne w całej Europie Środkowo-Wschodniej przeprowadzone w warunkach utrzymania się władzy komunistycznej, wymiany w ramach RWPG i dominacji gospodarczo-politycznej ZSSR? Czy na taki scenariusz mogłoby pozwolić utrzymanie się wysokich światowych cen ropy naftowej? Z drugiej strony, czy byłby do wyobrażenia „scenariusz jugosłowiański” – Polski, która rozpoczyna reformy już we wczesnych latach 80., mimo wrogości ZSRR? Zakładając z kolei, że transformacja rozpoczęłaby się w taki sposób jak w rzeczywistości – czy można by sobie wyobrazić jej przebieg wiążący się ze znacznie mniejszymi kosztami gospodarczymi i społecznymi w pierwszym okresie (czyli ograniczeniem zjawisk określonych przez Kornaia mianem „recesji transformacyjnej”? Czy jest możliwy scenariusz czasowego załamania się reform w Polsce na początku lat 90.? I wreszcie pytanie ostatnie: czy względnie stabilny wzrost gospodarczy, osiągnięty w latach 1995–2007, mógł być radykalnie wyższy od tego, który obserwowaliśmy?

Jakakolwiek sensowna odpowiedź na powyższe pytania (jeśli nie ma być ograniczona do czystych spekulacji) wymaga oczywiście przeprowadzenia specyficznych, choćby bardzo zgrubnych obliczeń symulacyjnych, pozwalających na zorientowanie się w możliwych konsekwencjach ekonomicznych różnych scenariuszy. W tych odważnych obliczeniach posłużę się danymi i oszacowaniami, których dokonałem w ramach zakończonych właśnie badań nad anatomią wzrostu gospodarczego w krajach EŚW w całym okresie 1950–2007 (w czasach gospodarki komunistycznej i transformacji, por. Orłowski 2009).

2. SKALA ZMIAN GOSPODARCZYCH W KRAJACH EŚW W OKRESIE WIELKIEJ TRANSFORMACJI

Przede wszystkim należy zauważyć, że stosowana zazwyczaj analiza efektów ekonomicznych transformacji odnosi się do zagregowanego wzrostu (wzrostu PKB) w całym okresie od początków reform w latach 1989–1990 do ostatniego roku, dla którego autorzy mają dostępne dane. Jest to w moim przekonaniu podejście, które nie pozwala na właściwe uchwycenie zasadniczych zjawisk występujących w okresie Wielkiej Transformacji z kilku powodów:

- Po pierwsze, traktuje się łącznie okres gwałtownego spadku produkcji, spowodowanego po części czynnikami nieuniknionymi, a po części przyjętą polityką (dla większości krajów EŚW można uznać, że chodzi o lata 1989–1994), z okresem wzrostu (zazwyczaj od połowy lat 90.), w przypadku którego o skali decydowały już w większości czynniki szeroko rozumianej polityki gospodarczej (makroekonomicznej i strukturalnej).

- Po drugie, w okresie spadku łącznie traktowane są efekty kurczenia się produkcji w sektorze wielkich firm państwowych (w większości spowodowane szokami podażowymi, por. Bruno 1994) oraz burzliwe go rozwoju nowego sektora prywatnego.
- Po trzecie, w okresie wzrostu łącznie traktowane są efekty wzrostu produkcji wynikające z napływu zagranicznych inwestycji (zależnego głównie od umiejętności danego kraju w zakresie tworzenia sprzyjających warunków dla napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, BIZ), z efektami wzrostu produkcji wynikającymi z rozwoju firm krajowych (ponownie, zależnymi od szeroko rozumianej polityki gospodarczej).

Trendy te, niemal zawsze o mniej lub bardziej odwrotnym charakterze, nakładają się na siebie, dając efekt łączy trudny do prawidłowej analizy i interpretacji. Dlatego metoda, która w moim przekonaniu musi być stosowana, jest wyraźne rozdzielenie (w drodze statystycznych szacunków, często bardzo odważnych) wszystkich tych trendów i analizowanie skutków oraz przyczyn osobno.

Podstawowe dane i oszacowania dotyczące wzrostu gospodarczego w krajach EŚW w okresie Wielkiej Transformacji zawiera tabela 3.1. Przedstawiony jest w niej szacunkowy podział zagregowanych danych dotyczących wzrostu PKB w latach 1989–2007 pomiędzy różne procesy kurczenia się i rozwoju obserwowane w krajach EŚW w tym okresie.

W tabeli 3.1 przedstawiono kolejno: (1) indeks poziomu PKB w 2007 roku na podstawie opublikowanych danych, w porównaniu z rokiem 1989; (2) wzrost PKB w okresie 1989–1994 – dane oficjalne oraz (3) szacunki skorygowane ze względu na rozwój szarej strefy; (4) szacunkowy udział w skorygowanym wzroście w okresie 1989–1994 efektu spadku produkcji w kurczącym się sektorze wielkich firm państwowych; (5) szacunkowy udział w skorygowanym wzroście w okresie 1989–1994 efektu wzrostu produkcji w sektorze nowych firm prywatnych; (6) wzrost PKB w okresie 1995–2007; (7) szacunkowy udział we wzroście w okresie 1995–2007 efektów rozwoju firm krajowych; (8) szacunkowy udział we wzroście w okresie 1995–2007 efektów napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (wszystkie dane i szacunki cytowane za: Orłowski 2009).

Nie wdając się w szczegółowe porównanie, należy zauważyć, że przechodzący proces Wielkiej Transformacji kraje EŚW przeżyły w latach 1989–1994 proces spadku PKB o przeciętnej skali $-4,5\%$ średniorocznie (od $-9,2\%$ na Ukrainie do $+0,4\%$ w Polsce), a w latach 1995–2007 proces wzrostu PKB o przeciętnej skali $+4,8\%$ średniorocznie (od $+2,4\%$ na Ukrainie do $+7,7\%$ w Estonii).

Rysunek 3.1 pokazuje schematycznie wpływ, jaki miał proces spadku, a następnie proces wzrostu PKB w odniesieniu do roli krajów regionu EŚW na gospodarczej mapie kontynentu europejskiego. W okresie 1989–1994 kraje regionu EŚW generalnie traciły dystans w stosunku do Europy Zachodniej, przy czym strata ta była względnie nieduża

Tabela 3.1. Wzrost PKB w krajach Europy Środkowej i Wschodniej w okresie Wielkiej Transformacji

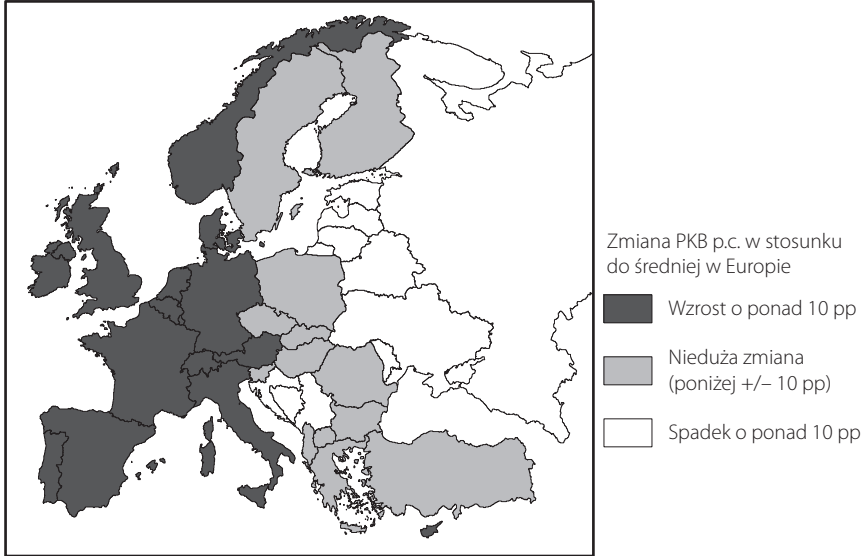
| | Wzrost PKB | | | | | | | |
|----------|---------------------------------|-----------|-----------------------|----------------|---------|-----------|-----------------|-------------|
| | PKB 2007 (poziom roku 1989=100) | 1989–1994 | 1989–1994 skorygowany | z czego efekty | | 1995–2007 | z czego efekty | |
| | | | | spadku | wzrostu | | wzrostu w kraju | napływu BIZ |
| | | | | | | | | |
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) | (8) | |
| Czechy | 138,2 | -11,2 | -6,8 | -15,9 | 9,1 | 55,6 | 40,7 | 14,9 |
| Polska | 169,0 | -7,8 | 2,1 | -9,3 | 11,4 | 83,4 | 70,9 | 12,5 |
| Słowacja | 149,3 | -20,4 | -15,7 | -18,5 | 2,8 | 87,5 | 73,0 | 14,4 |
| Słowenia | 153,8 | -11,1 | -4,5 | -11,8 | 7,3 | 73,0 | 65,2 | 7,7 |
| Węgry | 135,4 | -15,7 | -5,7 | -11,2 | 5,6 | 60,7 | 39,0 | 21,7 |
| Estonia | 148,3 | -38,9 | -31,1 | -31,7 | 0,6 | 142,7 | 100,2 | 42,5 |
| Litwa | 120,2 | -45,7 | -37,2 | -37,4 | 0,2 | 121,5 | 108,3 | 13,2 |
| Łotwa | 132,0 | -44,7 | -36,7 | -35,5 | -1,2 | 138,8 | 124,8 | 14,0 |
| Bułgaria | 107,3 | -25,4 | -16,8 | -18,0 | 1,2 | 43,8 | 31,9 | 12,0 |
| Rumunia | 119,7 | -20,9 | -15,6 | -21,3 | 5,7 | 51,3 | 43,0 | 8,3 |
| Ukraina | 69,1 | -47,8 | -38,4 | -30,2 | -8,2 | 32,2 | 30,0 | 2,2 |
| Rosja | 101,3 | -37,2 | -28,4 | -28,3 | -0,1 | 61,4 | 53,1 | 8,3 |
| Chiny | 552,0 | 66,9 | x | x | x | 230,8 | | |
| UE-15 | 147,7 | 9,8 | x | x | x | 34,5 | x | x |

Źródło: Orłowski (2009).

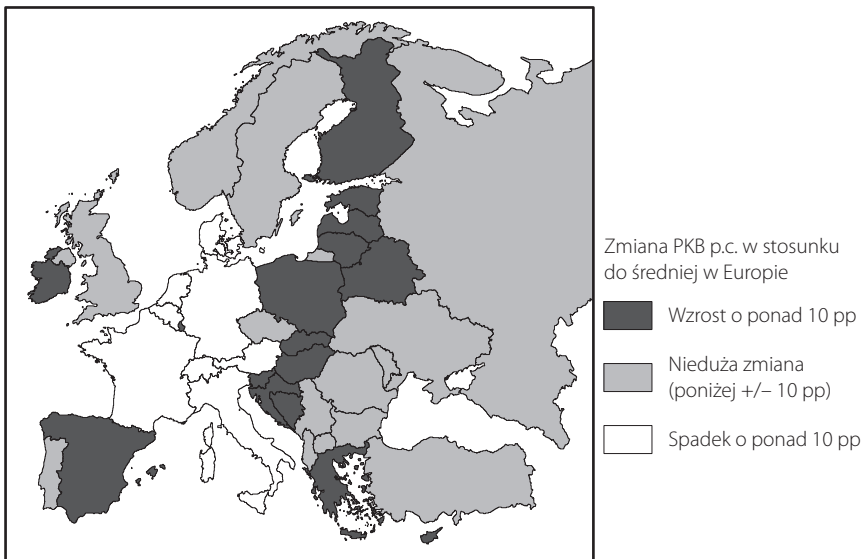
w przypadku krajów Europy Środkowej, większa w krajach Bałkanów Wschodnich, a ogromna w krajach powstałych po rozpadzie byłego ZSRR i Jugosławii (poza Słowenią).

W okresie 1995–2007 nastąpiła zdecydowana zmiana: wszystkie kraje EŚW zaczęły odrabiać część dystansu do Europy Zachodniej, przy czym tempo, w jakim to robiły było zdecydowanie szybsze w najsprawniej integrujących się z Zachodem krajach zachodniej części regionu EŚW (które w roku 2004 uzyskały członkostwo w Unii Europejskiej), a wolniejsze w krajach bałkańskich i krajach wschodniej części regionu EŚW.

Zmiana 1989–1994 (punkty procentowe)



Zmiana 1994–2007 (punkty procentowe)



Rysunek 3.1. Zmiany poziomu PKB *per capita* w krajach Europy (1989–2007)

Źródło: WIIW; Eurostat, szacunki autora.

Patrząc z perspektywy historycznej, należy stwierdzić, że mieliśmy do czynienia ze zmianami gigantycznymi, trudnymi do wyobrażenia

w normalnych warunkach gospodarczych (por. Balcerowicz 1997). W niektórych przypadkach skala załamania gospodarczego sięgała w pierwszych latach Wielkiej Transformacji około połowy PKB (związana na terenie byłego ZSRR i byłej Jugosławii), a więc znacznie więcej niż w okresie Wielkiego Kryzysu lat 1929–1932 (por. Kornai 1994). Z kolei w ciągu kolejnych kilkunastu lat PKB w krajach bałtyckich osiągnął tempo rzadko spotykane w historii Europy (inną sprawą jest skala narastania nierównowagi gospodarczej towarzyszącej temu wzrostowi). Zmianom towarzyszyły gwałtowne przekształcenia społeczne i silny ból związany z przemianami, a w ślad za tym również pytania, czy owe negatywne zjawiska można było ograniczyć, inaczej zarządzając procesem przemian (por. Kołodko 1993).

Skoro ustaliliśmy w ten sposób skalę zjawisk gospodarczych związanych z Wielką Transformacją, możemy obecnie pokusić się o sformułowanie alternatywnych scenariuszy rozwoju sytuacji – zwłaszcza w Polsce.

Pierwszy scenariusz, który proponuję omówić, polega na tym, że Polska zaczyna radykalne reformy już w latach 80., mimo wrogości ze strony ZSRR (w pewnym sensie przypomina to bunt Jugosławii w 1948 roku). Czy Wielka Transformacja przebiegłaby w naszym kraju zdecydowanie inaczej?

3. SCENARIUSZ WCZESNEGO STARTU

3.1. Zarys scenariusza

Wyobraźmy sobie, że w Polsce w 1981 roku dochodzi do porozumienia w stylu Okrągłego Stołu, a ZSRR wobec swoich własnych trudności i zagwarantowania przez nowe władze całkowitej lojalności w sprawach polityki zagranicznej, niechętnie się z tym godzi. Nowe władze są gotowe do przeprowadzenia radykalnych reform, faktycznie oznaczających wprowadzenie zasad gospodarki rynkowej. W mojej opinii jest to scenariusz bardzo mało prawdopodobny, ale przynajmniej teoretycznie możliwy do wyobrażenia.

3.2. Konsekwencje ekonomiczne scenariusza

Konsekwencje ekonomiczne takiego scenariusza dla Polski i innych krajów EŚW byłyby następujące:

- Polska mogłaby korzystać ze wsparcia finansowego ze strony Zachodu, które pozwoliłoby na sfinansowanie niezbędnego importu, ustabilizowanie złotego i czasowe podtrzymanie poziomu konsumpcji.
- Jednocześnie kraj byłby otoczony przez kraje komunistyczne nastawione wrogo, a ceną „częściowej suwerenności” byłoby szykanowanie w ramach RWPG (wystąpić z bloku by się nie dało). Koszty realizacji

przymusowej wymiany handlowej w ramach RWPG systematycznie by rosły, drenując zasoby kraju, w tym również znaczną część kredytów i wsparcia uzyskiwanego z krajów Zachodu.

- Jednocześnie do kraju nie miałyby szans napływać żadne znaczące zachodnie inwestycje prywatne (brak możliwości swobodnego eksportu na Zachód, brak bodźców do inwestowania, ryzyko, straty na handlu w ramach RWPG).
- Polska dotrwałaby do końca lat 80. jako kraj lubiany przez Zachód, ale z gospodarką w stanie niewiele lepszym niż w rzeczywistości. Dręczyłaby ją stagnacja wzrostu, inflacja i rosnące zadłużenie zagraniczne.
- Kryzys gospodarki komunistycznej w innych krajach tak czy owak by nastąpił (być może nieznacznie spowolniony dzięki drenażowi zasobów Polski). Na początku lat 90. Wielka Transformacja i tak by się więc rozpoczęła.
- Efektem dekady „częściowej suwerenności” gospodarczej byłoby zapewne to, że Polska byłaby w roku 1990 nieco bardziej atrakcyjna jako miejsce inwestowania od innych krajów regionu i nieco lepiej rozwinięta instytucjonalnie. Zgodnie z szacunkami dokonanymi z pomocą modelu prezentowanego w pracy Orłowskiego (2009), można wyliczyć, że skala spadku PKB z powodu spadku produkcji w sektorze kurczącym się mogłaby być nieznacznie (o niecały 1 punkt procentowy zmian PKB) mniejsza niż w rzeczywistości, a skala wzrostu w sektorze rozwijającym się o ok. 1–1,5 punktu procentowego PKB większa niż w rzeczywistości. Łącznie więc skala obniżenia się PKB na samym początku transformacji byłaby o ok. 2 punkty procentowe mniejsza niż w rzeczywistości.
- W latach 1995–2007 Polska, lepiej przygotowana do transformacji (główną przewagą byłoby większe zaawansowanie zmian instytucjonalnych), mogłaby rozwijać się nieco szybciej (łączny dodatkowy wzrost PKB o 3–5 punktów w porównaniu z rzeczywistym).
- Łącznie tempo wzrostu PKB Polski w latach 1989–2007 wyniosłoby średniorocznie o 0,2–0,3 punktu procentowego więcej niż w rzeczywistości (3,7–3,8% zamiast 3,5%). Nie wiadomo jednak, na ile kosztowne byłoby za to funkcjonowanie gospodarki polskiej w latach 80.

3.3. Podsumowanie wyników scenariusza

Realizacja gruntownych reform gospodarczych w latach 80. (przy wrogości ZSRR) spowodowałaby nieco lepsze przygotowanie kraju do Wielkiej Transformacji, a w ślad za tym nieco lepsze wyniki wzrostowe w tym okresie. Nie zmienia to jednak faktu, że procesów zasadniczych zmian nie dałoby się rozpocząć przed upadkiem komunistycznej gospodarki w całym regionie EŚW.

4. SCENARIUSZ CHUDEGO GULASZU

Zadajmy sobie teraz pytanie, czy zamiast Wielkiego Wybuchu (Big Bang), czyli programu radykalnych reform wprowadzanych na początku lat 90., możliwy był scenariusz gradualistyczny w krajach EŚW. Gradualizm oznaczałoby powolne, płynne reformy zmieniające i liberalizujące gospodarkę komunistyczną. Wzorem zapewne byłyby reformy węgierskie, tworzące od końca lat 60. „gulaszowy socjalizm”. Możliwe byłoby to jednak tylko wówczas, gdyby partie komunistyczne zachowały kontrolę polityczną nad krajami (tak, jak się działo od ćwierć wieku w Chinach). Czy można sobie wyobrazić taki scenariusz?

4.1. Zarys scenariusza

Zgodnie z powszechnymi odczuciami, załamanie systemu komunistycznego w końcu lat 80. miało charakter implozji i wiązało się z przekroczeniem masy krytycznej problemów, tworzonych przez jego mikroekonomiczną efektywność. Próby reform Gorbaczowa doprowadziły tylko do tego, że ukrywane problemy wyszły na powierzchnię. Jednocześnie opór społeczny w krajach satelickich (zwłaszcza w Polsce) wymusił na rządzących oddanie władzy.

W moim przekonaniu jest to obraz nie do końca prawdziwy. Komunizm był oczywiście gospodarczo nieefektywny, czego ostatecznym wyrazem były dramatycznie spadające zdolności akumulacyjne gospodarek. Jednak o załamaniu gospodarki ZSRR akurat w końcu lat 80. zadecydowała kumulacja kilku czynników: świadomej polityki USA nastawionej na drenaż zasobów finansowych ZSRR (m.in. przez narzucenie nowego wyścigu zbrojeń, zablokowanie projektów wzrostu eksportu ropy i gazu, ograniczenie dostępu do kredytów i technologii); niepowodzenia prób reform Gorbaczowa; i dramatycznego spadku cen surowców energetycznych eksportowanych przez ZSRR. Ceny ropy naftowej spadły między rokiem 1980 a 1988 o 60%, pozbawiając Moskwę głównego źródła wpływów dewizowych i doprowadzając ZSRR na skraj bankructwa. Dopiero w ślad za tym przysłała decyzja o rezygnacji z kontroli nad regionem EŚW, która pozwoliła na demokratyczne rewolucje w krajach satelickich.

Wystarczy wyobrazić sobie utrzymanie się przez kilka lat wysokich światowych cen ropy naftowej, aby całkowicie realny stał się scenariusz, w którym gospodarka komunistyczna utrzymuje się przez kolejną dekadę, następuje próba wprowadzenia reform liberalizacyjnych (raczej w stylu węgierskim niż chińskim), a ZSRR utrzymuje ścisłą kontrolę polityczną nad krajami satelickimi.

4.2. Konsekwencje ekonomiczne scenariusza

Konsekwencje ekonomiczne takiego scenariusza dla Polski i innych krajów EŚW byłyby następujące:

ZSRR utrzymałby przez dodatkowe kilka lat płynność finansową i zdolność do kontroli politycznej regionu EŚW. Nie uległoby jednak zahamowaniu podstawowe trendy obniżające efektywność gospodarczą systemu: spadające stopy oszczędności oraz słabnący wzrost całkowitej produktywności czynników TFP).

Przeciętne stopy oszczędności w krajach EŚW systematycznie spadałyby, wraz z faktycznym osłabianiem się władzy partii komunistycznych i próbami „uspokajania” społeczeństwa wspieraniem konsumpcji: przeciętnie z 24% w latach 50. do 14% w latach 80. (prawdziwą skalę tego zjawiska ujawnia dopiero pomiar w cenach międzynarodowych). Spadkowi temu nie zdołały zapobiec reformy węgierskie i jugosłowiańskie. Dalszy spadek stóp oszczędności w latach 90. musiałby doprowadzić do niemal całkowitego wyhamowania wzrostu technicznego uzbrojenia pracy.

Na skutek mikroekonomicznej nieefektywności spadały również systematycznie stopy wzrostu TFP: z przeciętnych 2,4% rocznie w latach 50. do -0,4% w latach 80. Połowiczne reformy osłabiały ten proces, ale nie były w stanie go odwrócić.

Przy dodatkowo zahamowanym (z przyczyn demograficznych) wzroście podaży pracy, nawet przeprowadzenie reform nie mogłoby wyrwać krajów EŚW ze stagnacji: w niektórych krajach niewielkiego wzrostu, w innych zerowego lub lekko ujemnego wzrostu PKB.

Przy kontynuacji polityki USA nastawionej na drenaż zasobów finansowych ZSRR, nawet utrzymanie się przez dekadę stosunkowo wysokich cen ropy nie mogłoby odwrócić procesu pogarszania się sytuacji finansowej krajów EŚW (szczupłości posiadanych oszczędności w stosunku do potrzeb).

W efekcie, w Polsce i krajach regionu wystąpiłaby chroniczna recesja, spadek dochodów realnych (przy próbach zrównoważenia rynku dóbr konsumpcyjnych), a zapewne również wybuch wysokiej inflacji. Wprowadzane w niesprzyjających warunkach połowiczne reformy nie dałyby żadnych znaczących efektów poza rosnącym ekonomicznym chaosem (podobnie jak próby reform w Polsce na początku lat 80.).

Łącznie tempo wzrostu PKB Polski w latach 1989–2007 wyniosłoby średniorocznie zaledwie 0,5–1% (wobec 3,5% w rzeczywistości).

Załamanie gospodarki komunistycznej tak czy owak musiałoby nastąpić najdalej w drugiej połowie lat 90., jednak bardziej przypominałoby scenariusz załamania jugosłowiańskiego w latach 1988–1989 (kryzys płatniczy, hiperinflacja) niż sowieckiego w latach 1990–1991 (puste półki).

4.3. Podsumowanie wyników scenariusza

Utrzymanie się wysokich cen ropy pozwoliłoby odwlec prawdziwe procesy transformacyjne, jednak nie spowodowałoby odwrócenia trendów

wiodących do upadku gospodarki komunistycznej. Efektem byłaby prawdopodobnie chroniczna stagflacja, która podkopałaby ostatecznie podstawy władzy komunistycznej.

Warto zauważyć, że oznacza to scenariusz całkiem inny od tego, który zrealizował się w Chinach. Jednak w regionie EŚW byłby on niemożliwy, choćby ze względu na szczupłość zasobów kapitału (niskie stopy oszczędności), uniemożliwiająca utrzymanie wzrostu technicznego uzbrojenia pracy, wydajności pracy i dochodów. Scenariusz chiński byłby też niemożliwy bez współpracy ze strony USA, a w przypadku ZSRR współpraca taka nie była możliwa.

Próby gradualistycznych i ograniczonych reform w EŚW, prowadzonych przy zachowaniu kontroli politycznej przez komunistów, zakończyłyby się ciężką klęską, a proces transformacji musiałby się rozpocząć Wielkim Wybuchem – choć wprowadzonym w innych warunkach niż miało to miejsce (zapewne jeszcze trudniejszych). Przebieg Wielkiej Transformacji byłby cięższy i trudniejszy niż w rzeczywistości.

5. SCENARIUSZ CZARNEJ TECZKI

Wśród elementów wielkiej traumy, którą przeżyły społeczeństwa krajów EŚW w okresie transformacji, na pierwszym miejscu wymienia się zazwyczaj drastyczny spadek produkcji na początku lat 90. Był on wynikiem nałożenia się na siebie procesów spadku w sektorze kurczącym się (który objaśniany jest głównie szokami podażowymi: skalą zależności od handlu w ramach RWPG, skalą wydatków militarnych, intensywnością zmian relatywnych cen, jakością polityki makroekonomicznej i tempem zmian instytucjonalnych) oraz procesów żywiłowego wzrostu w nowej, powstającej gospodarce (objaśnianych wyjściowym stanem rozwoju sektora prywatnego, jakością instytucji publicznych, jakością polityki makroekonomicznej i napływem BIZ, na krótką metę paradoksalnie spowalniających rozwój sektora krajowego).

Czy istniała możliwość znacznego ograniczenia skali recesji transformacyjnej w Polsce?

5.1. Zarys scenariusza

Wyobraźmy sobie, że w 1989 roku wiedzieliśmy o przyczynach i skutkach transformacyjnej recesji wszystko to, co wiemy dziś. Innymi słowy, że podejmujący decyzje politycy mieli w „czarnej tezcze” oszacowane dziś modele, dobrze pokazujące wpływ poszczególnych czynników na zmiany PKB w pierwszych latach transformacji. Fakt posiadania takiej właśnie „czarnej teczki” z modelem, który pozwala odgadnąć przyszły przebieg wydarzeń gospodarczych, podał wówczas do publicznej wiadomości jeden z kandydatów w wyborach prezydenckich w 1990 roku, Sta-

niśław Tymiński. Nie jest to scenariusz przesadnie prawdopodobny – ale cóż, nikt nie sprawdził, co właściwie pan Tymiński miał w „czarnej teczce”, więc może jednak?

5.2. Konsekwencje ekonomiczne scenariusza

Konsekwencje ekonomiczne takiego scenariusza byłyby następujące:

- Polska mogłaby inaczej przeprowadzić proces przemian w latach 1989–1994, zmniejszając rolę czynników, które w największym stopniu przyczyniły się do spadku produkcji w sektorze kurczącym się i zwiększając rolę czynników, które promowały wzrost w sektorze nowo powstającym. Musiałoby to oznaczać w szczególności: lepszą kontrolę makroekonomiczną i niższą inflację (załóżmy, że możliwe było uzyskanie inflacji na poziomie zbliżonym do czeskiego, z wyjątkiem roku 1990, dla którego inflacja byłaby trzykrotnie niższa od obserwowanej) oraz szybszą poprawę stanu instytucji publicznych i ograniczenie o 20% wskaźnika korupcji.
- W rezultacie efekt spadku produkcji w sektorze kurczącym się byłby o 1–1,5 punktu procentowego PKB niższy od rzeczywiście obserwowanego, a efekt wzrostu produkcji w sektorze rozwijającym się byłby o 4–4,5 punktu procentowego PKB wyższy od rzeczywiście obserwowanego. Łącznie więc PKB w okresie największego załamania mógłby być o 5–6% wyższy od rzeczywiście obserwowanego.
- Mniejszy spadek produkcji w pierwszym okresie transformacji spowodowałby, że łącznie tempo wzrostu PKB Polski w latach 1989–2007 wyniosłoby średniorocznie o 0,2% więcej niż w rzeczywistości (3,7% zamiast 3,5%).

5.3. Podsumowanie wyników scenariusza

Jak się wydaje, dobre wykorzystanie zawartości „czarnej teczki” pozwoliłoby na wyraźne ograniczenie skali spadku produkcji na początku recesji. Warunkiem byłoby przede wszystkim znacznie sprawniejsze przeprowadzenie programu stabilizacyjnego (co byłoby bardzo trudne, wobec niechęci politycznej do wycofania się z obietnic częściowej indeksacji płac) oraz koncentracja na reformach instytucjonalnych zwiększających sprawność funkcjonowania administracji publicznej. W skali całej Wielkiej Transformacji nie byłby to efekt bardzo silny, ale na pewno spowodowałby on ograniczenie społecznej traumy związanej z początkiem reform. Można oczywiście sądzić, że w innych krajach efekty takich działań mogłyby być znacznie silniejsze niż w Polsce (gdzie początkowy spadek produkcji był tak czy owak stosunkowo umiarkowany).

6. SCENARIUSZ CHOREGO CZŁOWIEKA

A co by się stało, gdyby reformy gospodarcze w Polsce załamały się na początku lat 90., na fali społecznego niezadowolenia i dojścia do władzy antyreformatorskiego populizmu? Nie myślę tu o sytuacji skrajnej – objęcia i utrzymania władzy przez szaleńców, którzy rozmontowaliby instytucje demokratyczne wykluczając na trwałe Polskę z procesów integracji europejskiej. W grę wchodziłoby raczej czasowe przejęcie władzy przez polityków populistycznych (tak jak w Rumunii lub na Słowacji), którzy zdecydowanie wyhamowaliby procesy reform, zapewniając Polsce przydomek „chorego człowieka Europy”.

6.1. Zarys scenariusza

Do realizacji takiego scenariusza wcale nie było w Polsce daleko – wystarczy przypomnieć sobie egzotyczne programy gospodarcze, głoszone przez liczne partie polityczne na początku lat 90. Wyobraźmy więc sobie, że po wyborach parlamentarnych 1991 roku formuje się więc rządząca koalicja, która hamuje najbardziej niepopularne reformy i próbuje dość nieudolnie używać populistycznych narzędzi fiskalnego „stymulowania” wzrostu gospodarczego. Jednocześnie koalicji tej udaje się utrzymać władzę przez całą kadencję, co na długie lata wytrąca Polskę z szeregu krajów szybko realizujących procesy reform.

6.2. Konsekwencje ekonomiczne scenariusza

Konsekwencje ekonomiczne realizacji takiego scenariusza byłyby w Polsce następujące:

- W okresie 1989–1994 nastąpiłoby wyhamowanie reform gospodarczych, w rezultacie czego spadłaby intensywność szoków podażowych wpływających na spadek produkcji w sektorze kurczącym się. Jednocześnie jednak wzrosłaby znacząco niestabilność makroekonomiczna (przy wyjściowej, wysokiej inflacji oznaczałoby to zapewne wybuch w latach 1993–1994 hiperinflacji, na poziomie zbliżonym do obserwowanego na Ukrainie), spadłby o połowę napływ BIZ i wzrosłaby niesprawność instytucji publicznych i korupcja. Łącznym efektem byłoby pogłębienie spadku PKB w latach 1989–1994 o 14 punktów procentowych (w dwóch trzecich spowodowane wyhamowaniem dynamiki wzrostu sektora rozwijającego się).
- Odpadnięcie Polski z peletonu krajów realizujących sprawnie reformy (a co za tym idzie prawdopodobne opóźnienie członkostwa w Unii Europejskiej do roku 2007) oznaczałoby dalsze konsekwencje w latach 1995–2007. Mniejszy o połowę napływ BIZ spowodowałby obniżenie ich dodatniego wpływu na wzrost PKB w całym okresie o około 5 punktów procentowych. Wolniejsze tempo reform instytucjonal-

nych i większa niestabilność ekonomiczna oraz gorszy stan finansów publicznych, obniżyłyby wzrost PKB w całym okresie o około 20–25 punktów procentowych.

- W rezultacie łącznie tempo wzrostu PKB Polski w latach 1989–2007 wyniosłoby średniorocznie zaledwie 1–1,5%, a więc o około 2 punkty procentowe mniej niż w rzeczywistości.

6.3. Podsumowanie wyników scenariusza

Załamaniem się reform na początku lat 90. i przejęcie władzy przez populistów byłoby najczarniejszym scenariuszem, który mógłby się w Polsce zrealizować – i to nawet przy założeniu, że zjawiska te miałyby jedynie charakter przejściowy, instytucje demokratyczne nie uległyby załamaniu, a dążące do integracji z Zachodem społeczeństwo po kilku latach odsunęłoby populistów od władzy. Efekty gospodarcze byłyby jednak długofalowe i niezwykle ciężkie: gdyby Polska raz odpadła z peletonu reformatorów, zostałaby na długo zdegradowana do drugiej ligi krajów transformujących się, osiągając wyniki gospodarcze niewiele lepsze od krajów bałkańskich i wraz z nimi czekając na drugą turę rozszerzenia Unii.

7. KRÓTKIE WNIOSKI

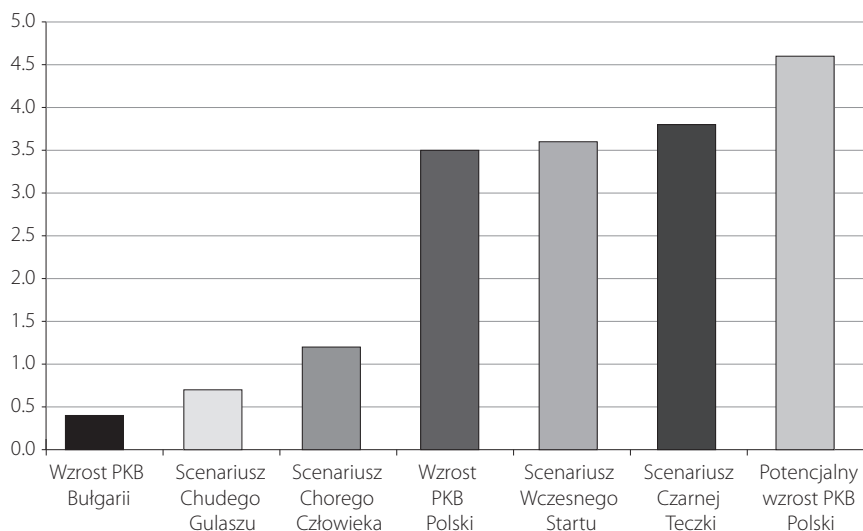
Aby sformułować krótkie wnioski wynikające z przedstawionych scenariuszy, musimy najpierw znaleźć punkt do porównań.

Pierwszym punktem odniesienia może być oczywiście tempo wzrostu PKB uzyskane średniorocznie przez Polskę z lat 1989–2007, które wyniosło 3,5%.

Drugim punktem odniesienia może być hipotetyczne, potencjalne tempo rozwoju Polski uzyskane w przypadku realizacji w latach 1995–2007 stabilnego wzrostu gospodarczego, radykalnie wyższego od tego, który obserwowaliśmy. Przyjmując odpowiednie założenia do modelu, dotyczące optymalnej z tego punktu widzenia polityki gospodarczej (lepszej kontroli makroekonomicznej, szybszych zmian instytucjonalnych i wyższego napływu BIZ) oraz zakładając, że w latach 1989–1994 udało by się ograniczyć spadek PKB w sposób opisany w scenariuszu „czarnej te czki”, możemy dojść do wniosku, że maksymalny możliwy do osiągnięcia średnioroczny wzrost PKB Polski w okresie Wielkiej Transformacji mógł wynieść około 4,5–4,7%.

Trzecim punktem odniesienia może też być tempo wzrostu PKB odnotowane w kraju EŚW najgorzej radzącym sobie w okresie transformacji. Po wykluczeniu Ukrainy (ze względu na nieporównanie gorszy od Polski punkt startowy reform), krajem tym okazuje się Bułgaria z tempem wzrostu PKB rządu 0,4% średniorocznie.

Wyniki uzyskane w poszczególnych scenariuszach, na tle punktów odniesienia, przedstawia wykres 3.1. Pragnę jednak przypomnieć, że przedstawione tu wyliczenia symulacyjne mają tylko bardzo ogólny i szacunkowy charakter; służą raczej zaprezentowaniu skali zjawisk i nie roszczą sobie prawa do ich jakiegokolwiek precyzyjnej oceny.



Wykres 3.1. Szacunkowe średnioroczne tempo wzrostu PKB Polski w scenariuszach (lata 1989–2007)

Przedstawione na wykresie 3.1 szacunki pokazują wyraźnie, że najgorszą dla Polski strategią byłoby albo odkładanie reform, albo wycofanie się z reform związanych z Wielką Transformacją. W sytuacji, gdy reformy były prowadzone według znanego nam schematu, nie dałoby się chyba uzyskać radykalnej poprawy wyników wzrostowych, nawet gdyby w 1981 roku zdarzył się cud Okrągłego Stołu. Nie znaczy to, że lepsza polityka – zwłaszcza w latach 1995–2007 – nie dałaby lepszych rezultatów. Ekonomiści mają się więc o co spierać!

BIBLIOGRAFIA

- Balcerowicz, L. (1997) *Socjalizm, kapitalizm, transformacja. Szkice z przelomu epok*. Warszawa: WN PWN.
- Bruno, M. (1994), Stabilization and Reform in Eastern Europe: A Preliminary Evaluation. W: Blanchard, O., Froot, K., Sachs, J. (eds.) *The Transition in Eastern Europe*, Vol. 1. Chicago: The University of Chicago Press.
- Kołodko, G.W. (1993) *Kwadratura pięciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*. Warszawa: Poltext.

- Kornai, J. (1994) Transformational Recession: The Main Causes. *Journal of Comparative Economics*, No. 1.
- Orłowski, W.M. (2009) *Wzrost gospodarczy w Europie Środkowo-Wschodniej, 1950–2007*, maszynopis, Warszawa.
- Pinto, B., Belka, M., Krajewski, S. (1993) Transforming Stare Enterprises in Poland. Evidence on Adjustment by Manufacturing Firms. *Brookings Papers on Economic Activity 1*, Washington.
- Rapacki, R., Próchniak, M. (2009) Rachunek wzrostu gospodarczego w krajach transformacji w latach 1990–2003. W: Rapacki, R. (red.) *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji. Konwergencja czy dywergencja?* Warszawa: PWE.
- Saxonberg, S. (2001) *The Fall: A Comparative Study of the end of Communism in Czechoslovakia, East Germany, Hungary and Poland*. London: Routledge.

Grzegorz W. Kołodko

Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa

WIELKA TRANSFORMACJA 1989–2029

CZY MOGŁO BYĆ LEPIEJ, CZY LEPIEJ BĘDZIE?

1. WPROWADZENIE

Rzadko w czasie historycznie tak krótkim zmienia się tak wiele jak podczas procesu posocjalistycznej transformacji ustrojowej. Najczęściej planowana jest ona w przedziale od 1989 roku do czasów bieżących. Podczas gdy jedni uważają, że w przypadku dziesięciu krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które już weszły w skład Unii Europejskiej (Bułgaria, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Węgry), transformacja została zwieńczona sukcesem, ponieważ region ten dojrzał instytucjonalnie do stanu pełnokrwistej gospodarki rynkowej, inni twierdzą, iż wciąż długa do tego droga.

Podzielam ten drugi pogląd, gdyż sam fakt formalnego członkostwa w Unii Europejskiej, co – zgodnie z kryteriami kopenhaskimi ustalonymi jeszcze w 1992 roku – wymagało uznania krajów doń aspirujących za „funkcjonalne gospodarki rynkowe”, zdolne do konkurowania w ramach europejskiego ugrupowania integracyjnego, nie przesądza o realnej dojrzałości systemowej. Jedynym bowiem sensownym kryterium tejże dojrzałości jest takie jakościowe zaawansowanie kultury rynkowej *sensu largo* oraz solidność instytucji, to jest reguł rynkowej gry ekonomicznej, by zapewniały one efektywne działanie mechanizmów tworzenia i alokacji kapitału oraz podziału wytworzonego produktu. Mówiąc o efektywnym działaniu tych mechanizmów trzeba mieć na uwadze tak dynamikę procesów gospodarczych, jak ich zrównoważenie. Do osiągnięcia zatem zadowalającego z tej perspektywy stanu instytucji i kultury rynkowej niezbędny jest dalszy postęp, co zajmie jeszcze wiele lat.

Co zaś tyczy się innych regionów, to są i takie kraje, zwłaszcza w poradzieckiej Azji Centralnej, które nie byłyby określane jako posocjalistyczne, a co najwyżej jako reformujące swe systemy, gdyby nie ogólny proces transformacji. Nie ulega bowiem wątpliwości, że w roku 1989 ówczesna Jugosławia, Węgry czy Polska były w większej mierze urynkowane i zliberalizowane niż dwadzieścia lat później takie kraje jak Azerbejdżan, Uzbekistan czy Turkmenistan. Wtedy wszakże – ze względu na otoczenie – nikomu nie przyszło do głowy nazywać te pierwsze „gospodarkami transformowanymi”, podobnie jak i teraz tych drugich – także ze względu na kontekst zewnętrzny otoczenia – nie określa się jako „reformowane gospodarki socjalistyczne (komunistyczne)”.

2. KASKADA

W Polsce wiosną 1989 roku kompromisowym porozumieniem zwieńczone zostały historyczne obrady Okrągłego Stołu. Zebrali się wokół niego reformatorsko i postępowo zorientowani przedstawiciele ówczesnej władzy i opozycji, intelektualiści i działacze gospodarczy, politycy i ekonomiści. Porozumienie to stało się katalizatorem procesu wielkiej transformacji ustrojowej. Objęła ona olbrzymią część świata – wprawdzie Europę Środkowo-Wschodnią, wkrótce potem obszary byłego Związku Radzieckiego. Ten impuls miał także niebagatelne znaczenie dla rynkowego ukierunkowania oraz przyspieszenia strukturalnych i instytucjonalnych przemian w Chinach oraz w rejonie Indochin, zwłaszcza w Wietnamie.

W sumie na drogę mniej czy bardziej liberalnych przemian rynkowych i demokratycznych weszło ponad trzydzieści państw rozciągających się od Łaby do Pacyfiku i zamieszkałych obecnie przez miliard osiemset milionów ludzi, czyli więcej niż czwartą część ludzkości. Po dwudziestu latach transformacji z procesu tego, dokonującego się w warunkach globalizacji i kolejnej fazy rewolucji naukowo-technicznej, a także burzliwych przemian kulturowych i politycznych, wyłania się nie tylko odmienne oblicze tej części świata, ale wręcz cały nowy świat.

Dzieje się tak tym bardziej, że rok 1989 pojawia się jako historycznie znacząca data także w annałach wielu innych regionów świata – od Ameryki Południowej i Środkowej poprzez Afrykę i Bliski Wschód po Azję Południową i Wschodnią. Widać to choćby w takich krajach jak: Chile i Nikaragua, Ghana i Republika Południowej Afryki, Jemen i Syria, Indie i Sri Lanka.

Zwrot zradykalizowany rokiem 1989 – zradykalizowany, bo wiele elementów tegoż zwrotu pojawiało się sukcesywnie już wcześniej, w rozmaitym stopniu przygotowując poszczególne kraje do transformacji (Bąk 2006, Koźmiński 2008) – oznaczał również koniec zimnej wojny, a w ślad za tym ścierania się na obszarze krajów Trzeciego Świata obu stron tejże wojny – Świata Pierwszego, czyli wysokorozwiniętych krajów kapita-

listycznych z USA i głównymi byłymi metropoliami kolonialnymi na czele, ze Światem Drugim, na czele ze Związkiem Radzieckim i Chinami. Co ciekawe, dwadzieścia lat później wpływy tego ostatniego kraju są zdecydowanie większe, a w niektórych miejscach inaczej podzielonego świata największe i nadal rosące.

Upadek realnego socjalizmu, koniec zimnej wojny, posocjalistyczna transformacja, ekspansja neoliberalizmu, „wyłaniające się” z krajów pokolonialnych i posocjalistycznych „rynki”, narastająca fala współczesnej odłony globalizacji, rewolucja informacyjna, masowe wędrówki ludów, dewastacja naturalnego środowiska przyrodniczego – to główne nawarstwiające się czynniki kaskadowych przemian kulturowych, politycznych, społecznych, gospodarczych, technologicznych, środowiskowych.

To prawda, że zawsze mamy do czynienia z przenikaniem się i wzajemnym oddziaływaniem procesów ciągłości i zmiany. Bywają jednak takie czasy, kiedy splot piętrzących się zmian tworzy specyficzną kaskadę. Wówczas epokowe procesy rozwojowe nie mają charakteru liniowego. I tak właśnie jest za naszego życia. Rzeczy dzieją się tak, jak się dzieją, ponieważ wiele dzieje się naraz. Kaskada zmian przetacza się z wielką mocą przez społeczeństwa i gospodarki, powodując bez mała tektoniczne przesunięcia na ich styku z przyrodą, kulturą, techniką. Powstaje nowa jakość, którą można wyjaśnić przy pomocy koincydencji teorii rozwoju (Kołodko 2008). I w takim właśnie kontekście – jako jeden li tylko ze strumieni epokowej kaskady – postrzegać trzeba historyczny *per se* proces posocjalistycznej transformacji systemowej.

3. WYROK

Gdyby zapytać – także w gronie wybitnych ekonomistów, biegłych w przedmiocie zarówno istoty procesów wzrostu i rozwoju gospodarczego, jak i dobrze zaznajomionych z realiami krajów nazywanych od tamtego, historycznego roku 1989 posocjalistycznymi – jaki będzie, przeciętnie biorąc (i pomijając kroczące specyficzną drogą Chiny i Indochiny), poziom życia i produkcji po dwu dekadach transformacji, nie znalazłby się ani jeden, który odpowiedziałby, że będzie on zaledwie o 20% wyższy. Podanie bowiem wtedy wskaźnika wzrostu PKB na poziomie 120% po dwu dekadach ustrojowych przeobrażeń potraktowane zostałyby za równoznaczne z uznaniem transformacji za bezsensowną z ekonomicznego punktu widzenia. Zmieniać ustrój po to, aby przez następne pokolenie skazać 400 milionów ludzi na rachityczne, śladowe wręcz tempo wzrostu 0,9% średnio rocznie?! A jednak skazano...

Dwadzieścia lat temu nie znalazł się także nikt, kto zaryzykowałby wtedy wydawałoby się nonsensowną prognozę, że Chiny zwiększą swój PKB na mieszkańca nie o jedną piątą, ale pięciokrotnie. W tym samym bowiem czasie ten olbrzymi kraj – przez niektórych wciąż jeszcze

określany jako komunistyczny – zwiększył poziom produkcji o ponad 420%. Uczynił to, krocząc własną ścieżką i nie poddając się zachodnim naciskom i radom, tak jak działo się to, acz na różną skalę w różnych okresach, w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i w niektórych republikach byłego Związku Radzieckiego. Chiny same znakomicie potrafiły zadbać o współdziałanie potęgi niewidzialnej ręki rynku i widzialnej głowy państwa. To właśnie synergia obu tych regulatorów społecznego procesu reprodukcji przesądziła o bezprecedensowym sukcesie Chin, które w międzyczasie łagodnie przeszły od fazy reformowania socjalistycznej gospodarki planowej do sukcesywnego tworzenia kapitalistycznej gospodarki rynkowej. Choć nadal tego nie przyznają i ostatnio – pomimo narastania wielu napięć i sprzeczności – głoszą tezę o budowie „harmonijnego społeczeństwa”, intencjonalnie wciąż socjalistycznego, faktycznie znalazły się już na drodze budowy gospodarki rynkowej. A ta ze swej natury jest kapitalistyczna z wszystkimi tego długookresowymi implikacjami, także natury politycznej.

Nigdy nie będziemy znali zadowalającej odpowiedzi na pytanie z rodzaju alternatywnej historii – co by było, gdyby? Co by było, gdyby Chiny poszły drogą chaotycznej liberalizacji politycznej i ekonomicznej, na podobieństwo Rosji w dekadzie administracji Jelcyna? Czy miałyby więcej ludności niż obecnie i niższy poziom życia niż wtedy, w 1989 roku, zalewając przy okazji świat dodatkowymi dziesiątkami milionów wędrownych migrantów?

Co by było, gdyby w Europie Środkowo-Wschodniej, poczynając od Polski, a wkrótce potem w Związku Radzieckim, nie zaistniały polityczne warunki umożliwiające kompleksowe, głębokie zmiany ustrojowe i gdyby ta część świata poszła drogą stopniowych, ale skutecznych rynkowych reform, podobnie jak uczyniły to Chiny i Indochiny, a nie gwałtownej posocjalistycznej transformacji, jak to się stało w praktyce? Można spekulować, że byłoby lepiej i tempo wzrostu w okresie 1990–2009 byłoby istotnie wyższe niż to mizerne średnioroczne 0,9%, tak jak było to chociażby w poprzednim dwudziestoleciu, 1970–1989, i na jeszcze większą skalę w dwu jeszcze wcześniejszych dekadach, 1950–1969.

Ale można też zakładać, że wskutek kryzysu przełomu lat 80. i 90. oraz systemowej nieudolności wejścia na ścieżkę szybkiego i zrównoważonego wzrostu kraje te uwikłałyby się w sekularną stagnację i, być może, miałyby dzisiaj jeszcze marniejszy poziom produkcji aniżeli wtedy. Zważywszy jednak na zaangażowanie rynkowych reform w końcu lat 80., zwłaszcza na Węgrzech i w Polsce, ale także na Gorbaczowowską *glasnost* i pierestrojkę, bardziej prawdopodobny jest wariant pierwszy, czyli wyższego niż w rzeczywistości przeciętnego tempa wzrostu.

Oczywiście, w tak czy inaczej kształtowanych realiach głębiej zreformowanego socjalizmu inaczej również zadziałałyby mechanizmy redystrybucji. Z pewnością skala nierówności dochodów byłaby większa niż w czasach tzw. realnego socjalizmu, a zarazem mniejsza aniżeli w rze-

czywistości (Kolodko 2000, Tomkiewicz 2007). Ale i ta supozycja może być kwestionowana, chociażby dlatego, że chińskie i wietnamskie doświadczenia dowodzą czegoś innego. Tam daleko posunięte reformowanie systemu gospodarki socjalistycznej pociągnęło za sobą sukcesywne narastanie skali nierówności, nawet w większej mierze niż w krajach, które obrały strategie stopniowej transformacji. Wystarczy napomknąć, że współczynnik Giniego, ilustrujący stopień zróżnicowania dochodów, wynosi w Chinach 0,47 (dane dla roku 2007) i w Wietnamie 0,37 (w roku 2004), podczas gdy w Polsce 0,35 (rok 2005), a na Węgrzech zaledwie 0,28 (także 2005) (CIA 2009).

4. REFORMY A TRANSFORMACJA

Różnica pomiędzy rynkowymi reformami gospodarki realnego socjalizmu i posocjalistyczną transformacją rynkową jest zasadnicza. W pierwszym przypadku rzecz sprowadza się do zmian sposobu funkcjonowania istniejącego ustroju po to, aby go zachować. Służyć temu miały próby uelastycznienia systemu i zwiększenia jego zdolności dostosowywania się do zmieniających się kulturowych i technicznych warunków gospodarowania. A wszystko po to, aby podnieść efektywność przedsiębiorstw i pozyskać społeczne jeśli nie poparcie, to przynajmniej tolerancję dla funkcjonowania systemu. Tak więc w przypadku reform dokonywane zmiany – niekiedy nawet dość głębokie i daleko idące – wciąż tylko, z założenia, służyć miały utrzymaniu systemu ekonomiczno-politycznego, a nie jego odrzuceniu. O to chodziło w radzieckiej pierestrojce w końcu lat 80.; na tym polegały reformy w Polsce w tamtej dekadzie (Baka 2007); do tego sprowadzały się przeobrażenia na Węgrzech zapoczątkowane w roku 1968; taki był sens odmiennego jugosłowiańskiego modelu samorządowego socjalizmu, zainicjowanego jeszcze w latach 50.

W drugim zaś przypadku – posocjalistycznej transformacji – idzie o wyeliminowanie poprzedniego systemu i zastąpienie go przez zasadniczą, jakościową przebudowę instytucjonalną nowym ustrojem, czyli *de facto* rynkową gospodarką kapitalistyczną. To, że określenie „kapitalizm” nadal jest dziwnie rzadko używane w odniesieniu do ustroju stworzonego na obszarze Europy Środkowo-Wschodniej i byłego Związku Radzieckiego, nie zmienia postaci rzeczy. Chociaż wciąż dominują eufemizmy w rodzaju „gospodarki rynkowej”, to przecież jest oczywista jej kapitalistyczna natura.

Nie jest przy tym zrzędzeniem losu, że przeciwstawia się dawny „komunizm”, z wszystkimi, także urojonymi jego przyzwami, „gospodarce rynkowej”, okraszanej także niektórymi hipotetycznymi li tylko jej zaletami. Takie celowe – motywowane ideologicznie, bez większego praktycznego sensu, ale za to użyteczne politycznie – przeciwstawianie rysowanego w czarnych barwach nieistniejącego „komunizmu” wyidealizowanej, także

nieistniejącej w rzeczywistości, „gospodarce rynkowej” jest metodologicznie błędne, a merytorycznie mylące. Poprawne porównania wymagają bowiem konfrontowania realnie istniejących rzeczywistości – tej dawnej i tej obecnej – a nie z jednej strony oczernianego obrazu przeszłości z podkoloryowanym opisem współczesności albo wyimaginowanej przyszłości.

Porównywać zatem należy tzw. realny socjalizm, taki jakim był naprawdę, zwłaszcza w wymiarze gospodarczym, z tzw. realnym, współczesnym nam posocjalistycznym kapitalizmem, takim jakim on naprawdę jest (Główny 2003). Zdumiewające, ale do dokonania takich obiektywnych, kompleksowych porównań nie dojrzało jeszcze ani środowisko ekonomistów, ani historyków gospodarczych. Trzeba zatem na to jeszcze poczekać. Być może kolejne dwadzieścia lat albo i więcej...

5. EMERGING MARKETS

Powszechnie używany – i nadużywany bez niezbędnej refleksji także dla określenia posocjalistycznej rzeczywistości – termin *emerging markets* bynajmniej nie został ukuty dla określenia nowej, złożonej rzeczywistości gospodarczej krajów przechodzących ustrojową transformację. Termin ten jawi się jako jeszcze jeden neoliberalny pomysł. Wiąże się to z trwającą w tym samym czasie, co już dwudziestoletni posocjalistyczny epizod transformacyjny, ekspansją neoliberalnego modelu kapitalizmu (Harvey 2005). Otóż te „wylaniające się” (albo „wschodzące”) rynki to nie rodzące się, ewoluujące i dojrzewające gospodarki rynkowe, społeczeństwa obywatelskie i demokracje polityczne, lecz wylaniające się nowe obszary aktywności gospodarczej, a zwłaszcza spekulacji dla bogatej części świata. Tej, która już dawno temu „wyloniła się” jako gospodarka kapitalistyczna, dojrzała instytucjonalnie i majątnie na tyle, że wspólnie jest tak silna i zasobna w kapitały, iż może i chce wykorzystywać je również gdzieś indziej, poza tradycyjnymi obszarami swej dominacji. I tak, patrząc na mapę podzielonego wtedy – przed 1989 rokiem – świata, sytuacja aż prosiła się o to, aby jego nierynkowa część „wyloniła się” i otworzyła swe podwoje dla penetracji kapitału. To zaś możliwe było i jest jedynie przez transformację od socjalistycznej gospodarki planowej do kapitalistycznej gospodarki rynkowej.

Z takiego też, neoliberalnego punktu widzenia „wylaniające się rynki” traktowane są instrumentalnie, jako jeszcze jedna dziejowa okazja robienia dobrych interesów, niekoniecznie z oglądaniem się na towarzyszące tym interesom koszty społeczne w miejscach, gdzie je się robi. Natomiast z punktu widzenia samych zainteresowanych „wylonieniem się” krajów i ich gospodarek chodzi o coś zasadniczo innego – o powstanie efektywnego i konkurencyjnego w skali międzynarodowej systemu gospodarki rynkowej, która swoją sprawnością potrafiłaby służyć zadowalającemu zaspokajaniu potrzeb własnych społeczeństw.

Do tego, najkrócej ujmując, sprowadza się fundamentalna różnica pomiędzy podejściem do posocjalistycznej transformacji ustrojowej z pozycji neoliberalnych oraz z pozycji właściwych społecznej gospodarce rynkowej. W tym pierwszym ujęciu chodzi o wyłaniające się okazje do robienia interesów. Nie należy się temu dziwić, ale trzeba to zrozumieć i właściwie się zachować. W tym drugim zaś chodzi o rodzenie się i rozwój nowego typu więzi społecznych, opartych na nowych, rynkowych zasadach gospodarowania. Wyłaniają się zatem nie tyle „rynki”, ile społeczeństwo gospodarujące. A to zupełnie inna sprawa.

Zachodnia przeto, deklaratywna troska o postęp i demokrację, o rozwój i dobrobyt społeczeństw posocjalistycznych jest przede wszystkim retoryką przysłaniającą troskę o własne interesy. Nie tylko polityczne, ale nade wszystko ekonomiczne, zwłaszcza finansowych elit bogatych krajów. Na fakt ten nie wolno się obrażać, natomiast grzechem wielkiej naiwności byłoby niezdawanie sobie zeń sprawy. Trzeba umieć do niego pragmatycznie się dostosować jako do nowego wyzwania, które w czasach globalizacji – to jest powstawania współzależnej światowej gospodarki w ślad za postępującą liberalizacją i integracją rynków – stwarza nie tylko zupełnie nowe zagrożenia i ryzyko, ale w jeszcze większej mierze nowe możliwości i szanse. By wszakże ich bilans był korzystny z punktu widzenia długofalowego rozwoju społeczno-gospodarczego, niezbędna jest skuteczna strategia, właściwie kreśląca cele rozwoju i oparta na poprawnej teorii ekonomicznej.

Co zaś do wspomnianego historycznego wyroku, to – zważywszy na dialektykę całokształtu procesu rozwojowego – był on nieuchronny. Jednakże jego rozmiar musi być nadal przedmiotem poważnej refleksji i debaty oraz rzetelnej oceny – tak w kategoriach *stricte* naukowych, jak politycznych.

Nieuchronny, bo już z górami dwie dekady temu, system realnego socjalizmu – gospodarki funkcjonującej w warunkach braku demokracji politycznej i opartej na dominacji własności państwowej, centralnej alokacji kapitału i biurokratycznej kontroli – dobiegał końca, wyczerpywał bowiem swoje zdolności rozwojowe. Ludzie byli w rosnącej mierze niezadowoleni we wszystkich trzech społecznych funkcjach, w których zawsze występują (Kołodko 1984):

- jako producenci; narastała frustracja ze źle zorganizowanej produkcji, która nie dawała oczekiwanych rezultatów,

- jako konsumenci; w obliczu narastających niedoborów i pogłębiania się syndromu inflacji cenowo-zasobowej (ang. *shortageflation*, Kołodko i McMahan 1987) relatywnie (na tle wzrostu produkcji), a niekiedy absolutnie coraz niższy był poziom satysfakcji konsumenckiej, bo pieniądze było trudno nie tylko zarobić, ale i wydać,

- jako obywatele; tzw. demokracja ludowa i mniej czy bardziej zliberalizowany system jednopartyjny bynajmniej na dawały możliwości zorganizowanego i twórczego wyrażania opinii i wpływania na tok spraw publicznych.

W sytuacji gdy system ewidentnie tworzył więcej problemów, niż był w stanie rozwiązać, „zmęczenie materiału” było tak wielkie, że ustrój musiał zawalić się pod ciężarem własnej dysfunkcyjności. Nastąpiło to w roku 1989 i następnych, choć mogło stać się kilka czy kilkanaście lat wcześniej albo później. Ale stać się musiało. Przede wszystkim pod presją rosnącego nacisku społecznego, najdobitniej wyrażanego w Polsce, zwłaszcza, choć nie tylko, przez ruch „Solidarność”, który z czasem, schodząc na pozycje a to populistyczne, a to neoliberalne, zaprzeczył sam sobie (Ost 2007). W Polsce też pierwsze pojęły to reformatorsko zorientowane władze, decydując się na podzielenie się władzą przy Okrągłym Stole. Zupełnie odmiennie postąpiono w Rumunii. Pomiędzy tymi dwiema skrajnościami potoczyły się procesy w innych krajach.

Oczywiście, naciski zewnętrzne odegrały tutaj swoją rolę, ale zasadniczo był to proces wewnętrzny. Nie należy przeto przeceniać zewnętrznej presji i jej wpływu na dynamikę zmian. To raczej siły zewnętrzne wykorzystywały wewnętrzne procesy rozkładowe, aniżeli narzucały kierunek i tempo zmian. Gdyby nawet w USA rządziли koncyliacyjnie i kooperacyjnie nastawieni, życzliwi reformowaniu systemu i szukaniu „socjalizmu z ludzką twarzą” demokraci, a nie konfrontacyjnie patrzący republikanie, a w Wielkiej Brytanii stery władzy trzymali zapatrzeni w społeczną gospodarkę rynkową i poszukujący „trzeciej drogi” laburzyści, a nie wrogo patrzący na Wschód torysi, to i tak realny socjalizm skazany był na klęskę. Jeśli nie w końcu lat 80., to trochę później. Ale bynajmniej nie był skazany na wszystko to, co potem, przez następne dwie dekady nastąpiło. I co w dużej mierze trwa nadal.

6. FAKTY, INTERPRETACJE, SPEKULACJE

O ile przeszłość to sprawa faktów i ich interpretacji, o tyle przyszłość – pomijając jej aktywne kształtowanie, co najważniejsze – to kwestia spekulacji i ich interpretacji. Pierwsze jest trudniejsze, drugie bardziej pociągające. Przyszłość bowiem nie zna faktów. Ona dopiero je przyniesie. Jednakże to, jakie one będą, w dużej mierze zależy od dokonywanych *ex ante* założeń i ich konsekwencji – teoretycznych i praktycznych, intelektualnych i politycznych. Dlatego dokonywanie przy określonych rygorach intelektualnych i formalnych hipotetycznych rozważań na temat przyszłości jest nie tylko fascynujące, ale może być wielce twórcze i płodne. Kto nie spekuluje, ten nie przewiduje, a bez przewidywania nie sposób współkształtować przyszłości.

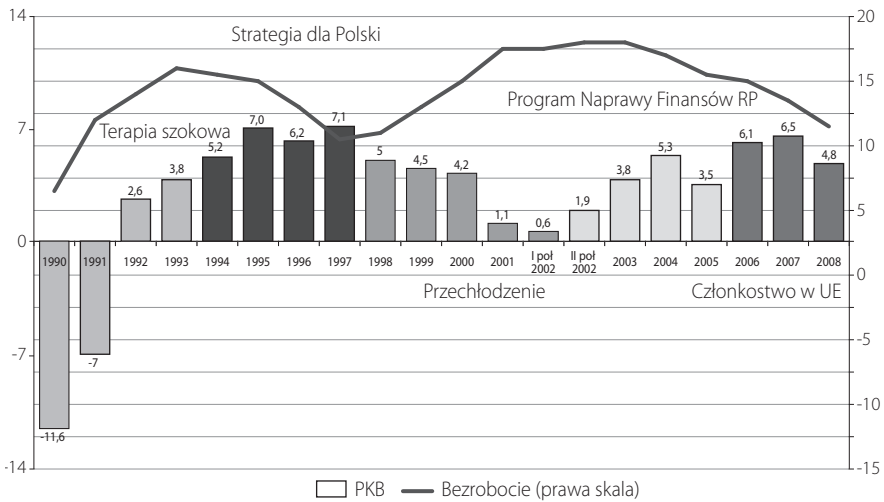
Ocena dotychczasowego przebiegu procesu posocjalistycznej transformacji nadal pozostaje kontrowersyjna. I tak będzie jeszcze przez wiele pokoleń, jeśli nie zawsze. Rysują się jednak pewne pola uogólnień teoretycznych, które na gruncie racjonalnym trudno podważać (Blanchard 1997, Csaba 2007). Wszyscy przy tym wydają się podzielać pogląd, że

w wymiarze wzrostu gospodarczego można było osiągnąć więcej, choć w sprawie dróg do tego prowadzących nadal pozostają niekiedy zasadnicze kontrowersje. Nie ulega wszakże wątpliwości, że po dwudziestu latach transformacji jej efekty mierzone skalą wzrostu gospodarczego mogły być znacznie większe, a jej koszty społeczne (bezrobocie, nierówności, margines wykluczenia, ubóstwo, nadumieralność etc.) istotnie mniejsze. Podobnie będzie w przyszłości.

Wobec zgiełku neoliberalnej propagandy, zainteresowanej w kreśleniu fałszywej, bo bezalternatywnej ścieżki transformacji *ex ante* i jej obrazu *ex post*, rzadko podejmowane są próby oszacowania wzrostu gospodarczego możliwego do osiągnięcia w latach 1990–2009. Oczywiście przy tym jest, że nawet trafny wynik takiego kompleksowego szacunku w odniesieniu do wzrostu produkcji i konsumpcji nie może zadowalać przy ocenie osiągniętego stanu rzeczy, gdyż wykorzystywana w tym celu kategoria produktu krajowego brutto (PKB), nie obejmuje wszystkich aspektów sytuacji społeczno-gospodarczej. Lepszy, choć wciąż ułomny, jest stosowany w praktyce ONZ (UNDP, United Nations Development Program) Indeks Rozwoju Kapitału Ludzkiego (Human Development Index, HDI). Ale i ta kategoria całkowicie pomija kwestię stanu środowiska naturalnego czy też wyceny zasobów czasu wolnego oraz jego wykorzystania. Z czasem wszystkie te i niektóre inne aspekty rozwoju społeczno-gospodarczego (wartości kulturowe i ocena relacji pomiędzy sposobem rządzenia a funkcjonowaniem gospodarki) będą uwzględniane w syntetyczny sposób, chociażby w formie Zintegrowanego Wskaźnika Pomyślności – ZIP (Kołodko 2008).

Weźmy przykład Polski – gospodarki największej spośród nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej – dla której PKB w roku 2009 wynosi około 180% wartości z 1989 roku. Pomijając Chiny i Wietnam, jest to najlepszy spośród krajów posocjalistycznych wynik, jeśli nie liczyć specyficznego przypadku Turkmenistanu ze wskaźnikiem około 220% (EBRD 2008), mocno wyśrubowanym boomem cen surowców energetycznych w ostatnich latach. Dodać trzeba, że 80-procentowy przyrost PKB w Polsce w zasadniczej mierze dokonał się dzięki szybkiemu wzrostowi w latach 1994–1997 oraz od drugiej połowy roku 2002 do połowy 2008 roku. Z kolei w latach 1990–1993 oraz 1998–2001 zagregowany wzrost PKB był bliski zeru... W sposób oczywisty takie zmiany dynamiki i poziomu produkcji skorelowane były ze stanem bezrobocia i zatrudnienia (wykres 4.1).

Dla Polski podjęto próbę oszacowania hipotetycznego tempa wzrostu w minionym dwudziestoleciu. Podstawą szacunku jest założenie, że zmiany poziomu PKB w latach 1990–1993 mogły kształtować się zgodnie z pierwotnymi założeniami rządu (spadek o 3,1% w roku 1990 i następnie już wzrost produkcji), a w latach 1998–2001 w sposób zbliżony do rzeczywistej dynamiki osiągniętej w latach 1994–1997, co także *ex ante* zakładała ówczesna polityka rządowa (Kołodko 2007). Było to możliwe.



Wykres 4.1. Od szoku do terapii. Dynamika PKB i stopa bezrobocia w Polsce w latach 1990–2008 (w %)

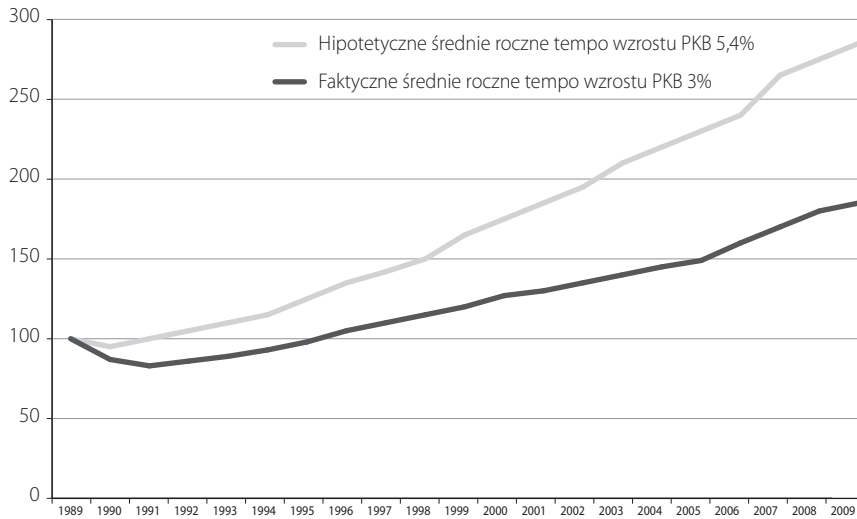
Źródło: Główny Urząd Statystyczny (różne lata).

Urzeczywistnienie takiego scenariusza wymagało jedynie uniknięcia ewidentnych błędów: wpięrow przestrzelenia polityki stabilizacyjnej na początku minionej dekady (Kołodko i Nuti 1997) i później niepotrzebnego przeładowania gospodarki w jej końcu, kiedy to tempo wzrostu zostało sprowadzone z rekordowego podczas transformacji poziomu ponad 7% w 1997 roku do stagnacyjnego 0,2% w końcu 2001 roku (EBRD 2008).

Gdyby wydarzenia potoczyły się zgodnie z takim scenariuszem, opartym na założeniu optymalnej polityki budowy rynkowych instytucji i rozwoju gospodarczego, a także gdyby skuteczniej odreagować na światowy kryzys gospodarczy w latach 2008–2009 i utrzymać w tym okresie dynamikę PKB na poziomie około 5%, wówczas w roku 2009 poziom PKB wynosiłby nie 180% wielkości sprzed dwudziestu lat, ale o połowę więcej – ponad 280% tamtej wartości (wykres 4.2).

W wartościach bezwzględnych oznaczałoby to nie około 18 tysięcy dolarów *per capita* (licząc według parytetu siły nabywczej, \$PSN), tyle co na Łotwie, lecz ponad 28 tysięcy \$PSN, więcej niż w Portugalii. I to ilustruje skalę niewykorzystanych możliwości, a tym samym bezpowrotnie utraconego dochodu. Niewytworzenie potencjalnie możliwego do uzyskania dochodu, ze wszystkimi tego konsekwencjami, to następstwo podporządkowania w pewnych okresach polityki gospodarczej neoliberalnej doktrynie ekonomicznej.

W przypadku innych gospodarek transformowanych, które w swej masie dopiero w roku 2007 powróciły do poziomu produkcji z roku 1989,



Wykres 4.2. Co by było, gdyby... Wzrost PKB w Polsce w latach 1989–2009
(PKB 1989=100). Wariant rzeczywisty i wariant optymalnej polityki

Źródło: dane rzeczywiste – według GUS (różne lata). Dane hipotetyczne – własne szacunki autora, zgodnie z metodologią zaprezentowaną w Kołodko (2007).

skala błędów była jeszcze większa niż w Polsce, stąd też niewykorzystanie potencjału wzrostu było tam jeszcze większe. Działo się tak z różnych przyczyn, najczęściej bardziej natury politycznej aniżeli ekonomicznej, gdyż nieustannie bez mała spory polityczne – raz to z odchyleniem populistycznym, innym razem z neoliberalnym – utrudniały prowadzenie racjonalnej i pragmatycznej polityki zrównoważonego wzrostu gospodarczego.

Trzeba jednakże wyraźnie stwierdzić, że tak jak w przypadku Polski nie było nieuchronności kroczenia przez dwie dekady ścieżką średniego tempa wzrostu w wysokości 3% rocznie, gdyż możliwe było tempo w wysokości około 5%, tak tym bardziej kraje transformacji – jako grupa – bynajmniej nie były *ex ante* skazane na ślamazarne tempo wzrostu w wysokości 0,9%. Fundamentalne błędy popełnione w strategii gospodarczej – tak w odniesieniu do zmian strukturalnych i budowy nowych instytucji, niezbędnych dla sprawnego funkcjonowanie gospodarki rynkowej, jak w zakresie polityki gospodarczej *sensu stricto*, mają swoją wysoką cenę. Dziś przychodzi za nią płacić w postaci gorszej niż możliwa do osiągnięcia konkurencyjności przedsiębiorstw i relatywnie niższej stopy życiowej ludności, a także – co ma implikacje dla przyszłości – zbyt dużym zadłużeniem zagranicznym i uzależnieniem od zewnętrznego kapitału i polityki.

Czy przyjdzie płacić podobną cenę również w przyszłości? Miejmy nadzieję, że nie, choć pewności nie ma. Zwłaszcza gdy weźmie się pod uwagę, jak wolno postępuje proces uczenia się na własnych błędach. Występująca tu inercja bierze się po części z przywiązania posocjalistycznego establishmentu do niesprawdzających się doktryn, po części zaś z nacisku partykularnych interesów, tak rodzimych, jak zagranicznych *lobbies*.

W roku 2008 dziesięć posocjalistycznych państw członkowskich Unii Europejskiej zamieszkiwały 103 miliony ludzi, co stanowi 1,53% ludzkości. Wytworzyli oni PKB o wartości około 1,86 biliona \$PSN, co daje 2,6% światowej produkcji (PŚB), a zarazem 12,4% produktu brutto całej Unii Europejskiej. Podkreślmy, że w ujęciu względnym jest to mniej – mniej, nie więcej – niż dwadzieścia lat temu. A to z tej prostej przyczyny, że zarówno w skali całego świata, jak i w jego bogatej części – w tym także w zachodniej części Unii Europejskiej – tempo wzrostu produkcji w latach 1989–2009 było znacznie wyższe niż w krajach posocjalistycznych.

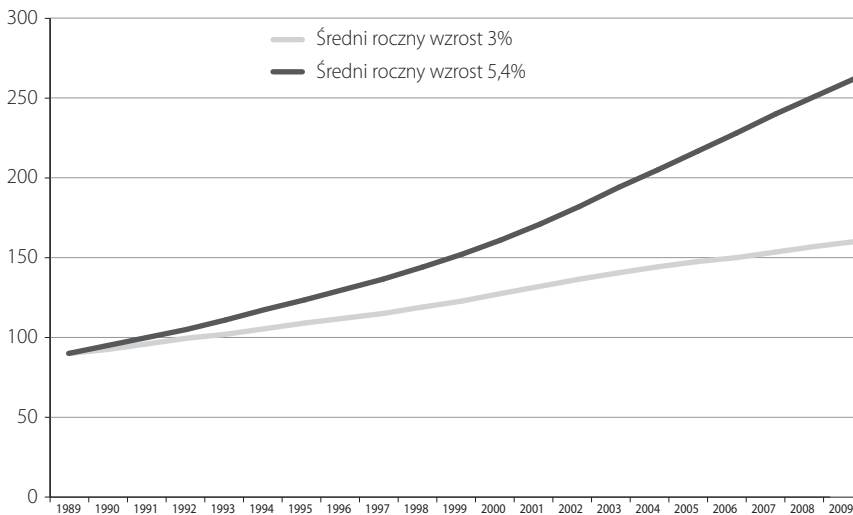
W następnym dwudziestoleciu wszakże, w latach 2010–2029, może i powinno być inaczej. Gospodarki posocjalistyczne już w bieżącej dekadzie, do czasu wybuchu światowego kryzysu finansowego i gospodarczego lat 2008–2009, charakteryzowały się znacznie wyższą dynamiką niż kraje wysokorozwinięte, odrabiając przez ostatnie lata część dzielącego je od nich dystansu. Ogromny postęp instytucjonalny, sprzęgnięty z postępem technicznym i podnoszeniem kwalifikacji pracowników, owocuje szybszym niż na Zachodzie tempem wzrostu wydajności pracy. Tendencja ta, przy równoczesnej dalszej poprawie jakości mikroekonomicznego zarządzania, powinna być podtrzymana w przyszłości. Wymaga to także, co oczywiste, skutecznej polityki makroekonomicznej, gdyż same zmiany mikroekonomiczne nie są wystarczające.

Rok 2009 i następne cechuje szczególnie wielki obszar niepewności, związany z rozlewaniem się kolejnych fal światowego kryzysu (Orłowski 2008). O ile na tym tle trudno sensownie prognozować dynamikę gospodarczą na parę najbliższych lat, o tyle całokształt długofalowej analizy przemian systemowych sugeruje, że na dłuższą metę gospodarki posocjalistyczne mają wszelkie podstawy – geopolityczne, instytucjonalne, kulturowe, ludnościowe, technologiczne – do znacznie szybszego tempa wzrostu niż „stare” kraje członkowskie Unii Europejskiej.

W wieloletnim procesie zmniejszania dziejowych różnic poziomu rozwoju liczy się każda frakcja punktu procentowego, gdyż z czasem procent składany robi swoje. Ale nade wszystko robić swoje musi właściwa strategia długookresowego, szybkiego wzrostu gospodarczego. Opierać musi się ona na nowym pragmatyzmie (Kołodko 2008), odchodząc zarówno od zagrożenia populistycznego, jak i od neoliberalnej dewiacji gospodarki rynkowej. Szczególnie groźne dla równowagi i dynamiki gospodarczej jest ich mieszanie, wciąż jeszcze zdarzające się w praktyce krajów posocjalistycznych.

7. PRZYSZŁOŚĆ

Patrząc w przyszłość, weźmy na wokandę raz jeszcze przykład Polski. Otóż i obecnie – podobnie jak w roku 1989 i w latach następnych – stomy *ex ante* w obliczu szansy na kroczenie przez następne pokolenie rozmaitymi ścieżkami wzrostu gospodarczego. Przyjmijmy raz jeszcze, że mieszczą się one pomiędzy bardzo wysokim, ale przecież nie niemożliwym do zrealizowania, średniorocznym tempem wzrostu około 5% tempem około 3%, ocenianym jako niskie zarówno z punktu widzenia możliwości, jak i zwłaszcza ambicji. Spójrzmy przeto, jak istotna jest po następnych dwudziestu latach – w roku 2029 – różnica między poziomem PKB, który osiąga się przy stopie wzrostu w wysokości 3%, takiej, jaką była ona w rzeczywistości w latach 1990–2009, i przy stopie wzrostu 5,4%, takiej jaką mogła w tym okresie być, gdyby uniknąć błędów polityki gospodarczej, zwłaszcza szoku bez terapii na początku poprzedniej dekady i niepotrzebnego przechłodzenia pod jej koniec. Wydaje się, że pod pewnymi warunkami 5-procentowa stopa wzrostu może być osiągalna przez dwie następne dekady, przy czym zasadnicze znaczenie ma tutaj oparcie długofalowej strategii na poprawnej teorii ekonomicznej (wykres 4.3).



Wykres 4.3. Hipotetyczne scenariusze wzrostu gospodarczego w Polsce w latach 2010–2029 (PKB 2009 = 18.000 \$PSN)

Źródło: szacunki własne autora.

Gdyby cała posocjalistyczna dziesiątka Unii Europejskiej kroczyła przez następne lat dwadzieścia ścieżką szybkiego wzrostu w wysokości 5,4%, to, *ceteris paribus*, jej łączny PKB w roku 2029 wyniósłby 5,33 biliona

\$PSN – prawie trzykrotnie więcej niż obecnie. Przyjmując, że średnie roczne tempo wzrostu światowego produktu brutto wyniesie w tym okresie około 3,5% (co da zaledwie 2,5% na mieszkańca planety), a dla „starej” piętnastki Unii Europejskiej nie więcej niż 1,5%, po dwu kolejnych dekadach PKB dziesiątki wzrosną z obecnych 12,4% Unii Europejskiej i 2,6% całego świata do odpowiednio około 30 i 3,8%. Wzmocniłoby to znacznie względną pozycję regionu Europy Środkowo-Wschodniej, zwłaszcza w układzie europejskim.

Dodać trzeba, że do roku 2029 do Unii Europejskiej najprawdopodobniej dołączy także pozostała dziesiątka europejskich krajów posocjalistycznych, zarówno wszystkie państwa bałkańskie (Albania, Bośnia i Hercegowina, Chorwacja, Czarnogóra, Kosowo, Macedonia, Serbia), jak i niektóre republiki poradzieckie (Białoruś, Mołdawia, Ukraina). W roku 2008 ich łączny PKB wyniósł 729 miliardów \$PSN (z czego połowa – 360 miliardów – przypada na Ukrainę). W sumie PKB tej dziesiątki stanowi odpowiednio: 39,2%, 4,9% i 1% produktu globalnego dziesiątki, która już weszła w skład Unii Europejskiej, całej Unii oraz całego świata. Ustawiając liczony według siły nabywczej PKB, zagregowany dla siedmiu krajów bałkańskich i trzech republik poradzieckich na innym tle, wynosi on niewiele więcej niż PKB Polski (odpowiednio 729 i 685 miliardów \$PSN) (tabela 4.1).

Jak można oczekiwać, startując z niższego poziomu, PKB europejskich posocjalistycznych gospodarek pozostających wciąż poza Unią Europejską może w przyszłości rosnać szybciej niż w krajach relatywnie bardziej zaawansowanych w rozwoju. Stąd też założenie jego trzykrotnego wzrostu do roku 2029 – do jakichś 2 bilionów \$PSN – wydaje się realistyczne. Wówczas PKB wszystkich dwudziestu posocjalistycznych krajów europejskich – dziesiątki, która już jest w Unii, oraz dziesiątki, która z czasem znaleźć się w niej powinna – wynosiłby około 7,4 biliona \$PSN, co przy poczynionych założeniach stanowiłoby 5,3% produkcji całego świata. Wówczas ludzkość liczyć będzie około 8 miliardów, podczas gdy Europę Środkowo- i Południowo-Wschodnią zamieszkiwać będzie mniej więcej tyle samo ludzi, co obecnie, czyli jakieś 190 do 200 milionów. Tak więc ta czterdziesta część globalnej populacji, 2,5% mieszkańców Ziemi, wytwarzać będzie dwudziestą część PŚB. Aktualnie ludność Europy Środkowo- i Południowo-Wschodniej, stanowiąc 2,84% mieszkańców globu, wytwarza około 3,7% PŚB.

Najważniejsze wszak jest to, że przy optymistycznym scenariuszu rocznego wzrostu PKB o 5,4% dla dziesiątki krajów posocjalistycznych, które już znalazły się w Unii Europejskiej, jego wartość *per capita* zwiększyłby się aż o 34 tysiące \$PSN (ze, średnio licząc, 18 tysięcy obecnie do 52 tysięcy w roku 2029), czyli o bez mała 190% na mieszkańca, bo tych nie będzie wiele więcej niż teraz. Ale dobrze byłoby, gdyby przynajmniej cieszyć się mogli znacznie większą niż obecnie produkcją i, co za tym idzie, odczuwalnie wyższym standardem życia. Do tego bowiem należy

Tabela 4.1. Ludność i PKB (\$PSN) krajów Europy Środkowo- i Południowo-Wschodniej w roku 2008

| Kraj | Ludność (w mln) | PKB (w mld \$PSN) | PKB <i>per capita</i> (w \$PSN) |
|----------------------|-----------------|-------------------|---------------------------------|
| Bułgaria | 7,3 | 95,9 | 13200 |
| Czechy | 10,2 | 273,7 | 26800 |
| Estonia | 1,3 | 28,6 | 21900 |
| Litwa | 3,6 | 65,8 | 18400 |
| Łotwa | 2,2 | 41,6 | 17800 |
| Polska | 38,5 | 684,5 | 17800 |
| Rumunia | 22,2 | 278,4 | 12500 |
| Słowacja | 5,5 | 123,1 | 22600 |
| Słowenia | 2,0 | 61,8 | 30800 |
| Węgry | 9,9 | 205,7 | 20500 |
| EU-10 | 103 | 1859 | 18100 |
| Albania | 3,6 | 23,1 | 6400 |
| Bośnia i Hercegowina | 4,6 | 30,5 | 6600 |
| Czarnogóra | 0,7 | 7,2 | 10600 |
| Chorwacja | 4,5 | 73,4 | 16900 |
| Kosowo | 2,1 | 5,0 | 2300 |
| Macedonia | 2,1 | 19,0 | 9200 |
| Serbia | 10,2 | 83,1 | 8200 |
| Białoruś | 9,7 | 116,7 | 12000 |
| Mołdawia | 4,3 | 10,8 | 2500 |
| Ukraina | 46,0 | 359,9 | 6900 |
| SEE-10 | 87,7 | 728,6 | 8300 |
| ECE-20 | 190 | 2588 | 13600 |
| EU-27 | 491 | 14960 | 34000 |
| Świat | 6707 | 70650 | 10500 |

Źródło: *The 2008 World Factbook*, CIA.

sprowadzać sens posocjalistycznej transformacji systemowej, nie myląc – jak zdarza się to dotychczas – środków działania z jej celami.

8. PODSUMOWANIE

Tak więc w konkluzji odpowiadając na tytułowe pytania: „Czy mogło być lepiej?”, „Czy lepiej będzie?”, trzeba stwierdzić, że w sposób oczywisty mogło być lepiej – na różną skalę w różnych krajach, w odmiennym zakresie dla poszczególnych jednostek i grup społecznych. Byłoby lepiej, gdyby trafniej sformułowano cele i transformację systemową potraktowano nie jako samoistny cel, ale jako instrument do celu nadrzędnego, którym jest szybki, umożliwiający nadrobienie historycznych zaległości rozwój społeczno-gospodarczy (Kołodko 2001).

Czy lepiej będzie? W sensie absolutnym – oczywiście tak. Po dwu kolejnych dekadach przemian wyższy będzie – dwu-, a w niektórych przypadkach nawet trzykrotnie – poziom produkcji i konsumpcji. Czy za dwadzieścia lat w nowych, posocjalistycznych krajach członkowskich Unii Europejskiej PKB na mieszkańca oscylować będzie wokół 50 tysięcy \$PSN? Jest to mało prawdopodobne w odniesieniu do całej stumilionowej populacji tej części Europy, ale jest to możliwe w przypadku niektórych krajów i regionów (bo coraz częściej myśleć trzeba w kategoriach regionów, a rzadziej w kategorii krajów), które potrafią odnosić sukcesy gospodarcze. Tam, gdzie będą one miały miejsce, będzie to oznaczało więcej nawet niż PKB obecnie przypadający na głowę w „starej” piętnastej Unii Europejskiej. I chociaż ta wysforuje się do przodu, zwiększając swoją produkcję i konsumpcję o co najmniej jedną trzecią, to coraz mniejszy będzie dystans dzielący kraje Europy Środkowo-Wschodniej, a także Południowo-Wschodniej, od Zachodniej. Ale i za dwadzieścia lat w wielu przypadkach różnice te pozostaną istotne, nadal rodząc napięcia społeczne i problemy polityczne.

Natomiast względnie wcale lepiej być nie musi. A to dlatego, że subiektywne opinie nie bazują ani na ocenie dystansu pokonanego wobec przeszłości, ani też na zmniejszaniu się jego rozmiaru wobec bardziej zamożnych społeczeństw i bogatszych części świata, ale przede wszystkim na samoocenie własnej sytuacji – indywidualnej, grupowej, społecznej, narodowej – tak, jak jest ona postrzegana w odniesieniu do własnych pragnień, oczekiwań i wyobrażeń. Nie ulega wątpliwości, że będą one zawsze wyższe tak od możliwości ich zaspokojenia, jak od faktycznej realizacji. Co ważne, będą one z jednej strony siłą napędową dalszych zmian i rozwoju, ale z drugiej powodem niekończących się frustracji.

Z punktu widzenia zaś samej dynamiki wzrostu i rozwoju oraz osiąganego w przyszłości postępu na tych polach, sytuacja nadal będzie gorsza, niż mogłaby być. Jak zawsze, potencjał nie będzie wykorzystany w pełni. Z tego samego powodu, co w minionym dwudziestoleciu. Otóż

nadal będzie to okres usłany pasmem błędów w polityce gospodarczej wskutek źle rozwiązywanych konfliktów interesów grupowych, opierania się po części na nieprawidłowych założeniach teoretycznych i, szerzej, ogólnym nienadążaniu teorii za rzeczywistością oraz nieustających problemów, w pierw z konkretyzacją, a potem dezagregacją ogólnego celu rozwoju na cele cząstkowe. Tak było, tak jest, tak będzie.

Wnioski płynące z minionego dwudziestolecia, a także z lat go poprzedzających, powinny ułatwić zmniejszanie luki między potencjałem a rzeczywistością dla następnych dwu dekad – lat 2010–2029. Jednakże i w roku 2029 nie będzie brakowało, podobnie jak w roku 1989 i 2009, takich, którzy na pytanie: „Kiedy wreszcie będzie lepiej?”, będą odpowiadać z sarkazmem: „Już było...”.

BIBLIOGRAFIA

- Baka, W. (2007) *Zmagania o reformę*. Warszawa: Iskry.
- Bąk, M. (2006) *Europa Środkowa i Wschodnia wobec wyzwania transformacyjnego*. Gdańsk: Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego.
- Blanchard, O. (1997) *The Economics of Post-Communist Transition*. New York: Oxford University Press.
- CIA (2009) *The World Factbook 2008* – www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html.
- Csaba, L. (2007) *The New Political Economy of Emerging Europe*. Budapest: Akadémiai Kiadó.
- EBRD (2008) *Transition Report 2008. Growth in Transition*. London European Bank for Reconstruction and Development.
- Główczyk, J. (2003) *Szalbierny urok transformacji*. Warszawa: Fundacja Innowacja, Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna.
- Harvey, D. (2005) *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford–New York: Oxford University Press.
- Kołodko, G.W. (1984) *Cele rozwoju a makroproporcje gospodarcze*. Warszawa: SGPiS (wydanie II, Warszawa: PWN, 1986).
- Kołodko, G.W. (2000) *From Shock to Therapy. The Political Economy of Post-socialist Transformation*. Oxford and New York: Oxford University Press.
- Kołodko, G.W. (2001) *Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów posocjalistycznych*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa.
- Kołodko, G.W. (2007) Sukces na dwie trzecie. Polska transformacja ustrojowa i lekcje na przyszłość. *Ekonomista*, nr 6, ss. 799–836.
- Kołodko, G.W. (2008) *Wędrujący świat*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Kołodko, G.W., McMahon, W. (1987) Stagflation and Shortageflation: A Comparative Approach. *Kyklos*, Vol. 40, Fasc. 2, pp. 176–198.
- Kołodko, G.W., Nuti, M.D. (1997) *Polska alternatywa. Stare mity, twarde fakty, nowe strategie*. Warszawa: Poltext.

- Koźmiński, A.K. (2008) *How It All Happened. Essays in Political Economy of Transition*. Warszawa: Difin.
- Orłowski, W.M. (2008) *Świat, który oszalał, czyli poradnik na ciekawe czasy*. Warszawa: Agora.
- Ost, D. (2007) *Klęska „Solidarności”. Gniew i polityka w postkomunistycznej Europie*. Warszawa: Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza SA.
- Tomkiewicz, J. (2007) Nierówności dochodowe w krajach posocjalistycznych – mechanizmy i uwarunkowania na tle tendencji światowych. *Problemy Zarządzania*, nr 3, s. 121–135.

Andrzej K. Koźmiński

Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa

TRANSFORMACJA: PYTANIA BEZ ODPOWIEDZI

1. WPROWADZENIE

W obliczu zbliżającej się dwudziestej rocznicy upadku rządów komunistycznych w Europie Środkowej i Wschodniej rodzi się pokusa, by zastanowić się nad bezprecedensowym i jedynym w swoim rodzaju historycznym procesem rozpadu systemu komunistycznego i „bloku komunistycznego” oraz przejścia od rządów autorytarnych do demokracji, od gospodarki planowej do rynkowej.

We wstępie do swej fundamentalnej analizy systemu socjalistycznego (opublikowanej trochę za późno, bo w 1992 roku!) słynny ekonomista węgierski János Kornai cytuje chińskiego premiera Zhou Enlaia, który na pytanie o znaczenie rewolucji francuskiej, zadane przy okazji jej dwusetnej rocznicy, odpowiedział: „Jeszcze za wcześnie, żeby coś powiedzieć” (Kornai 1992, p. XIX). Zdarzenia lat 1989–1992 w Europie Środkowej i Wschodniej były zapewne nie mniej znaczące dla historii ludzkości niż rewolucja francuska i nic dziwnego, że pewne fundamentalne pytania ich dotyczące wciąż pozostają bez odpowiedzi. Według mnie szczególnie istotne są następujące z nich:

1. Dlaczego zmiany dokonały się tak wcześnie, tak nagle, tak pokojowo (poza Rumunią) i były tak wszechogarniające?
2. Jakie dziedzictwo pozostawił system socjalistyczny? Co z niego pozostało?
3. Czy istnieje „blok postsocjalistyczny (lub postkomunistyczny)”?
4. Czy ścieżka radykalnej transformacji (znana jako „wielki wybuch”, terapia szokowa itp.) jest bardziej skuteczna od ścieżki stopniowej, a może jest odwrotnie?
5. Czy możliwe jest stworzenie ogólnej teorii objaśniającej transformację?

6. Jaka nauka płynie z procesu przemian? Czy możliwa jest ogólna teoria transformacji? Jak ją opracować?
7. Co nas czeka? Czy transformacja będzie trwać?

Przedstawię pewne spostrzeżenia dotyczące tych kontrowersyjnych kwestii, nie udając jednak przy tym, że znam jednoznaczne odpowiedzi na powyższe pytania.

2. TAJEMNICA NAGŁEGO UPADKU

Zdarzenia lat 1989–1992 zaskoczyły wszystkich „sowieologów” i ekonomistów zajmujących się analizą gospodarek socjalistycznych i dynamiki ich reform po obu stronach „żelaznej kurtyny”. Jak ujęła to jedna z weteranek tej dziedziny, Marie Lavigne (1995, p. XIII): „Wszyscy się pomyliliśmy: zarówno ci, którzy co roku zapowiadali, że system musi upaść, jak i ci bardziej ostrożni, którzy sądzili, że może on jakoś sobie poradzić jeszcze przez niejedyn rok. Wielu z nas uważało, że system może przetrwać dłużej, jeśli zostanie poddany reformom. Stworzyliśmy nawet kategorie „zmodyfikowanych” lub „zreformowanych” gospodarek planowych. Nagły koniec systemu zaskoczył wszystkich, podobnie jak wykluczające jakąkolwiek „trzecią drogę”, radykalne przejście do gospodarki rynkowej”. Mimo panującej wśród specjalistów zgody co do nieskuteczności systemu i konieczności jego zreformowania, do końca lat 80. i na początku lat 90. ekonomiści nadal przepowiadali, że system ma przed sobą przyszłość i może przetrwać bez poważniejszej recesji jeszcze przez co najmniej 10–15 lat, a CIA pracownicy przygotowywała wyliczenia dotyczące wzrostu gospodarki radzieckiej w latach 80. (Gregory i Stuart 1990, rozdziały 15–16; Linz 1987; Kołodko 2000, p. 9). Należałem do tych, którzy sądzili, że system będzie powoli tracił własną tożsamość i podlegał urynkowieniu, utrzymując jednocześnie pewne cechy socjalizmu (takie jak planowanie gospodarcze i społeczne lub znaczący udział sektora państwowego), przy odrobinie szczęścia składając tylko gołosłowne deklaracje poparcia dla ideologii socjalistycznej i stopniowo łągdując polityczne represje. I ja też się myliłem... Na szczęście.

Obecnie z perspektywy historycznej wydaje się oczywiste, że system został skazany na porażkę już po śmierci Stalina. Zaczął on wówczas tracić swą wewnętrzną spójność i żelazną logikę, także w zakresie masowego stosowania terroru i pracy niewolniczej (Kornai 1992, rozdział 15). Gospodarka komunistyczna została „stworzona” i sztucznie skonstruowana w okresie zawieruchy rewolucyjnej w Rosji, by służyć celom politycznym i militarnym. Komunistyczny system gospodarczy nie „narodził” się w sposób naturalny jako owoc ewolucji społecznej i gospodarczej. „Wymuszone uprzemysłowienie” i system centralnego planowania (oparty na bezpośrednim rachunku ekonomicznym prowadzonym w jednostkach naturalnych) został ukształtowany na wzór, skonstruowanej przez

Walthera von Rathenaua, niemieckiej gospodarki wojennej okresu pierwszej wojny światowej. Był on przystosowany wyłącznie do krótkookresowego wysiłku wojennego i przygotowań wojennych, prowadzonych bez względu na koszty (zarówno materialne, jak i ludzkie) i na bazie istniejących technologii. Gdy wśród celów planistycznych uwzględniono takie „miękkie” cele jak „poprawa jakości życia”, a machina terroru straciła swój rozrząd, zagrożone zostały logika i spójność systemu. Jako że „klasyczny” system (jak nazywa go Kornai) umacniał się i petryfikował przez długie dziesięciolecia, jasno ukazał on swoją niezdolność do tworzenia i promowania innowacji technicznych. Reformy nakierowane na zapełnianie luk i eliminowanie mankamentów systemu, którym nie towarzyszyła zmiana samej jego natury, stanowiły serię spektakularnych porażek. Komunistyczny system gospodarczy dryfował, zużywając zasoby, których miał pod dostatkiem (takie jak: tania siła robocza, surowce, nabytki wojenne, zadłużenie zagraniczne). Mimo to, elity komunistyczne nie chciały zrezygnować z absolutnego i niekwestionowanego monopolu na władzę polityczną, który system im zapewniał, oraz z iluzji wszechpotężnego wpływu na rzeczywistość. Narzuca się więc pytanie, dlaczego między 1989 a 1992 rokiem zrezygnowały z niego tak łatwo we właściwie wszystkich krajach „bloku socjalistycznego”. Jeśli odrzucimy absurdalne teorie spiskowe (zakładające, że elity komunistyczne zniosły komunizm jednocześnie w całym „bloku”, by utrzymać swoje przywileje), pozostają tylko dwa uzupełniające się wyjaśnienia:

- Ściśle ekonomiczne wytłumaczenie sugeruje, że system zużył wszystkie swoje rezerwy i stał się niezdolny nawet do prostej reprodukcji.
- Wyjaśnienie polityczno-psychologiczne wskazuje, że wszyscy mieli dość systemu, co w jasny sposób ujawniło jego niezdolność do zaspokajania aspiracji wszystkich głównych grup społecznych, łącznie z elitami politycznymi. W latach 80., po poniżającej porażce w Afganistanie, radzieccy przywódcy musieli zapomnieć o stalinowskim marzeniu o „podboju świata” i zawróceniu go na ich (komunistyczną) ścieżkę. Niezadowolone obywateli bloku socjalistycznego, które w jednym z krajów (Polsce) przyjęło formę zalegalizowanego masowego ruchu („Solidarność”) otwarcie rzucającego wyzwanie monopolowi politycznemu komunizmu, stanowiło zagrożenie dla równowagi społeczno-politycznej. W Europie Środkowej i Wschodniej powszechna stała się wiedza na temat zbrodni popełnionych w epoce Stalina i w okresie późniejszym, lecz wiadano również, że powrót masowego terroru jest niemożliwy: potwór stracił kły. W rezultacie nikt nie chciał umierać w obronie tak skompromitowanego systemu, który utracił wszelką polityczną, moralną i gospodarczą zasadność, a w dodatku stał się bezsilny.

Czy powyższe wyjaśnienia są pełne? Dlaczego silny, powszechny opór i masowy antyrządowy ruch robotniczy pojawił się tylko w jednym kraju (w Polsce)? Czy elity intelektualne naprawdę sprzeciwiały się systemowi?

W jakim stopniu w różnych krajach i w różnych okresach? W jaki sposób zadziałał „efekt domina”, zapoczątkowany historycznym polskim „kompromisem Okrągłego Stołu”, zawartym między komunistami a demokratyczną (w wysokim stopniu niejednorodną) opozycją, zwycięstwem wyborczym „Solidarności” w czerwcu 1989 roku, upadkiem muru berlińskiego, „aksamitną rewolucją” w Czechosłowacji i kolejnymi wydarzeniami? Czy odpowiedzi na takie pytania mają tylko walor historyczny, a może mogą pomóc w wyjaśnieniu obecnej dynamiki ekonomiczno-politycznej w innych krajach zmagających się z komunizmem (Kuba, Korea Północna) lub w nękanym korupcją reżimach postkomunistycznych (takich jak Azerbejdżan lub Kazachstan)?

Moim zdaniem najbardziej przekonujące wyjaśnienie wydarzeń lat 1989–1992 zapewnia nam zwykły zdrowy rozsądek: zaszło jednocześnie wiele zdarzeń, które uruchomiły efekt domina. W Polsce osiągnięto bezprecedensowy kompromis „Okrągłego Stołu” między partią komunistyczną a „Solidarnością”, który otworzył drogę do zwycięstwa wyborczego opozycji i powstania pierwszego niekomunistycznego rządu w regionie. Dzięki pierestrojce Gorbaczowa „doktryna Breżniewa” stała się martwa, więc radziecka interwencja wojskowa była nieprawdopodobna. W tym samym czasie obywatele Niemiec Wschodnich zaczęli masowo uciekać z „NRD-owskiego rajy robotników” przez terytorium Węgier i Polski, gdzie nikt nie mógł lub też nie chciał ich zatrzymać, a ZSRR musiał zgodzić się na upadek muru berlińskiego. Stał się on symbolicznym aktem upokorzenia komunizmu i uruchomił kolejną serię zdarzeń. W skali prawdopodobieństwa taki zbieg wypadków uplasowałby się bardzo nisko, lecz to zdarzyło się naprawdę... Inne wydarzenia historyczne (takie jak pierwsza wojna światowa) są wyjaśniane przez historyków w podobny sposób.

3. SPUŚCIZNA KOMUNIZMU?

W chwili obecnej pytanie o spuściznę gospodarki komunistycznej wprawia ekonomistów w pewne zakłopotanie, ponieważ pozostawiła ona po sobie chaos i została niemal jednogłośnie potępiona przez całą profesję jako nieskuteczna, wyniszczająca i barbarzyńska. Jednak należy pamiętać, że zaledwie 50 lat temu prezydent Indii, Nehru, ze szczerością stwierdził, iż: „Idea społeczeństwa planującego i planowanego jest dziś akceptowana w różnym stopniu przez wszystkich” (Kołodko 2000, p. 355). Polski ekonomista Michał Kalecki był w tym czasie doradcą ekonomicznym Nehru. Inny orędownik gospodarki socjalistycznej, Oskar Lange, należał do najczęściej cytowanych ekonomistów na świecie, a Jan Tinbergen pracował nad swoimi nagrodzonymi Noblem modelami planowania makroekonomicznego. Z uwagi na tę tradycję pewne elementy spuścizny socjalizmu są nadal obecne w wysokorozwiniętych, nowoczesnych gospodarkach, szczególnie w Europie. Kornai nazywa je wciąż

obecnymi „zarazkami socjalizmu” i wskazuje na takie zjawiska jak: wyniszczająca i nieskuteczna biurokracja gospodarcza, kontynuująca eksperymenty z centralnym planowaniem, a czasami z kontrolą cen, ratowanie przez państwo z kłopotów finansowych wielkich prywatnych przedsiębiorstw, subsydiowanie przez państwo lub własność państwowa całych sektorów przemysłu itp. (Kornai 1992, p. XXII). Kryzys finansowy i ekonomiczny roku 2008 uruchomił imponującą serię działań rządowych w całym świecie kapitalistycznym (szczególnie w modelowym kraju liberalnego kapitalizmu, czyli w Stanach Zjednoczonych). Czy oznacza to, że „zarazki socjalizmu” są znowu w rozkwicie, a w niedalekiej przyszłości czeka nas dramatyczna zmiana w zakresie panującej powszechnie logiki gospodarki rynkowej?

Biorąc pod uwagę naciski społeczne i polityczne oraz pewne niedoskonałości rynku, trudno jest wyobrazić sobie całkowitą eliminację „zarazków socjalizmu” z nowoczesnych instytucji gospodarczych. Jeszcze trudniejszym zadaniem jest wymazanie ich ze sposobu myślenia, świadomości społecznej, a nawet kultury (powszechnie akceptowane wartości, standardy i wzorce zachowań). W świecie postkomunistycznym egalitarne, socjalistyczne wartości „sprawiedliwości społecznej” oraz nadzieje na gospodarne, wszechobecne i wszechmocne, zaspokajające ludzkie potrzeby państwo w dziwny sposób współlistnieją z bardzo kapitalistycznymi, materialnymi dążeniami i brawurowymi strategiami osiągnięcia korzyści finansowych. Przeprowadzane w krajach postsocjalistycznych badania opinii publicznej potwierdzają taką diagnozę stanu umysłów (na przykład *Opinie o społeczeństwie i rządzie z 2005 r.*). Już w 1990 roku, Kornai, który opracowywał pierwsze plany węgierskiej transformacji, tak oto widział on przyszły bieg wydarzeń: „Gdyby spytano mnie o prognozę, przyznałbym, że w najbliższej przyszłości istnieje również duża szansa na silny przyrost płac, rozluźnienie dyscypliny płacowej, rozkwit populizmu i demagogii w ruchu związkowym” (Kornai 1990, p. 23). Populizm i demagogia przeniknęły na arenę polityczną i do publicznych dyskusji. Polityka postsocjalistyczna oscyluje między bezkompromisowym, trzeźwym dążeniem do modernizacji a populizmem, często karmiącym się nostalgicznymi wspomnieniami „starego, dobrego socjalizmu”. Te ostatnie metody polityczne są szeroko stosowane przez partie o każdym wyobrażalnym politycznym ubarwieniu, również przez skrajną prawicę, opowiadającą się za „kapitalizmem państwowym”, zorganizowanym na archaiczną, przedwojenną modłę. Gdy wspomnienia o „realnym socjalizmie” blakną, łatwiej jest manipulować ludzkim sposobem myślenia i zyskiwać polityczne poparcie dla programów operujących socjalistyczną retoryką. Do tej pory w demokratycznych krajach postsocjalistycznych nie został wprowadzony żaden program stuprocentowo socjalistyczny lub nawet socjaldemokratyczny, gdyż większość wyborców obawia się socjalistycznych rozwiązań, mając wciąż w pamięci bolączki „gospodarki niedoboru”. Jak długo jeszcze?

W mocy pozostaje jednak pytanie, czy socjalistyczny program gospodarczy ma jakieś szanse na sukces w gospodarkach w czasie transformacji lub gospodarkach postsocjalistycznych. Wartości sprawiedliwości społecznej zachowają z pewnością dla wielu swój urok. Intelektualną spuściznę komunizmu można nadal odnaleźć w publicznych debatach (również tych dotyczących kwestii czysto ekonomicznych) prowadzonych w byłych krajach socjalistycznych. Orędownicy uproszczonych neo-liberalnych rozwiązań wyznają często filozofię „jedynej słusznej drogi”, rodzącą brak tolerancji dla odmiennych opinii. Przeciwników nie określa się już wprawdzie mianem „wrogów ludu”, lecz w powszechnym użyciu znajdują się podobne degradujące określenia, a adwersarzy oskarża się o wszelkie rodzaje złych intencji oraz służenie własnym, niejasnym interesom. Na szczęście nie ma już cenzury, lecz w głównych środkach masowego przekazu obserwuje się często trzymanie się „poprawności politycznej”. W niektórych bardziej autorytarnych państwach, na przykład w Rosji i kilku byłych republikach radzieckich, o „poprawności politycznej” decyduje Kreml lub podobne ośrodki władzy, w innych zaś dominujące elity (czasami dwa lub więcej ich odłamów walczy ze sobą, tak jak w Polsce, na Węgrzech lub w Czechach). W takim klimacie intelektualnym nie ma wielkich szans na pragmatyczną i konstruktywną profesjonalną dyskusję, a bez niej istnieje zagrożenie, że przyszła dynamika zostanie zdominowana przez „politykę popkultury”, co poważnie utrudni dochodzenie do realnych rozwiązań realnych problemów. Można pokusić się o pytanie, czy najnowszy kryzys finansowy uruchomi bardziej pragmatyczną debatę skupiającą się na nowej polityce i strukturze gospodarczej, w większym lub mniejszym stopniu odmiennej od, dominującego w postsocjalistycznej myśli gospodarczej i politycznej, anglosaskiego modelu kapitalizmu. Paradoksalnie, kryzys przynosi nadzieję w tym zakresie. W obliczu oczywistego bankructwa uproszczonego liberalnego modelu kapitalizmu istnieje pilna potrzeba znalezienia pragmatycznych, przynoszących rezultaty rozwiązań. Czy możliwe jest, by w krajach postsocjalistycznych wyłonił się pewien rodzaj gospodarki rynkowej typu postkeynesowskiego?

4. BLOK SOCJALISTYCZNY I POSTSOCJALISTYCZNY: FIKCJA CZY RZECZYWISTOŚĆ?

Za czasów komunizmu określenia „blok socjalistyczny” i „obóz socjalistyczny” były powszechnie używane zarówno wewnątrz „bloku”, jak i poza nim. Były one usprawiedliwione podobieństwami socjalistycznych systemów gospodarczych funkcjonujących we wszystkich krajach (szczególnie za rządów Stalina) oraz istnieniem RWPG (Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej), wspierającej integrację i koordynację gospodarczą oraz handel i współpracę ekonomiczną wewnątrz bloku. Również polityczna

i militarna dominacja Związku Radzieckiego nad całą grupą państw uzasadniała określanie ich mianem „bloku”. Należy jednak pamiętać, że polityczne rozdrobnienie tego ostatniego rozpoczęło się już w latach 50., gdy Jugosławia została „wykluczona” (lub raczej postanowiła odłączyć się z obawy przed stalinowskim imperializmem). W latach 60. rozpoczął się skutecznie nagłaśniany spór chińsko-radziecki, a Albania sprzymierzyła się z Chinami. „Nieposłuszeństwo” Rumunii i jej niepodporządkowanie się modelowi radzieckiemu w latach 70. (za rządów Ceaușescu) stanowiło następne pęknięcie tej ponoć monolitycznej struktury. Również ewolucja systemu i procesy reform obierały bardzo odmienne drogi w różnych krajach. Do końca lat 80. „blok” był już wysoce zróżnicowanym tworem, w którym występowały takie systemy gospodarcze jak coraz bardziej prorynkowy system chiński czy węgierski, „klasyczna stalinowska” gospodarka Korei Północnej czy Kuby, system czechosłowacki i wschodni-niemiecki – poddany skromnym reformom i skamieniały na poziomie rozwoju osiągniętym w latach 70., system polski zanurzony w głębokim kryzysie społeczno-gospodarczym, desperacko usiłujący wprowadzić reformy prorynkowe. Fragmenty tej układanki zdecydowanie już do siebie nie pasowały, a „władca” – Związek Radziecki – doświadczał głębokiego kryzysu gospodarczego i politycznego, zaostrzonego jeszcze klęską wojсковą w Afganistanie. Próby reform gospodarczych podjęte w ZSRR za rządów Breżniewa okazały się katastrofalną porażką. Do końca lat 80. „władca” nie był już w stanie komukolwiek czegokolwiek nakazać, co Gorbaczow uświadomił zaleknionym przywódcom „bratnich partii komunistycznych” w tym samym czasie.

Upadek komunizmu i procesy transformacji przyspieszyły proces różnicowania i rozpadu. Po upadku komunizmu niemal z dnia na dzień stało się jasne, że RWPG była całkowitą fikcją: handel wewnątrz bloku zanikł niemal natychmiast, a byli członkowie skupili się na stosunkach handlowych z Zachodem (Marer 1993, p. 80). Potem nastąpiło rozwiązanie wojskowego paktu warszawskiego, a każdy z krajów byłego „bloku” poszedł w swoją stronę. Po upadku ZSRR dołączyły do nich, w poszukiwaniu politycznego przeznaczenia i dobrobytu gospodarczego, kraje byłego Związku Radzieckiego. Tym, co w pierwszej kolejności uderza obserwatora, jest zróżnicowanie systemów politycznych i gospodarczych byłych krajów socjalistycznych. Przyjrzyjmy się pokrótce temu zagadnieniu. Całkiem spora grupa byłych republik radzieckich (jak: Białoruś, Kazachstan, Azerbejdżan, Tadżykistan, Uzbekistan) utrzymuje rządy autokratyczne, próbując eksperymentów ze zniekształconą formą kapitalizmu państwowego i eksploatując zasoby naturalne w przypadkach, gdy jest to możliwe. Kraje te również znajdują się w różnym stopniu pod wpływem dawnego władcy – Rosji. Gruzja i Ukraina usiłują wyrwać się z błędnego koła zależności politycznej i gospodarczej, niedorozwoju gospodarczego, korupcji i prymitywnego kapitalizmu. Oba te kraje pograżone są w głębokim kryzysie politycznym, zagrażającym stabilności

gospodarczej i społecznej. Rosja wierna jest wielowiekowej tradycji silnych rządów autorytarnych, wyraźnie wspieranych przez większość wyborców. Stanowi ona pod tym względem wyjątek: kategoria rządów autorytarnych wybieranych w drodze demokratycznej nie figuruje w żadnych naukowych typologiach systemów politycznych. Również rosyjski model ekonomiczny jest wyjątkowy. Można by go nazwać „oligarchią”, gdyby oligarchowie, obok wpływu rynków światowych, nie podlegali także silnym wpływom państwa i jeśli niektóre kluczowe przedsiębiorstwa (takie jak GAZPROM) nie pozostawałyby własnością państwa i nie byłyby przez nie kontrolowane. Cały system nastawiony jest na odbudowę pozycji regionalnego supermocarstwa, w szczególności opierając się na wysokich cenach surowców i energii. W zasięgu wzroku nie ma innych źródeł przewagi konkurencyjnej. Tak więc scenariusze gospodarczej przyszłości Rosji należy przygotowywać na podstawie fluktuacji cen na światowych rynkach energii i surowców. Obecny upadek koniunktury prawdopodobnie uruchomi dramatyczne zmiany dotyczące rosyjskiej gospodarki i rosyjskiego społeczeństwa. Państwa nadbałtyckie, wcielone do „wewnętrznego imperium” po drugiej wojnie światowej, z powodzeniem wydostały się z rosyjskiej strefy wpływów. Udało im się zbudować w pełni rozwinięte systemy demokratyczne i dojrzałe gospodarki rynkowe. Po przystąpieniu do UE i NATO stały się one częścią zachodniego świata. To samo można powiedzieć o krajach Europy Środkowej (Polsce, Czechach, Węgrach i Słowacji), należących dawniej do „imperium zewnętrznego”. Dwaj nowi bałkańscy członkowie UE są mniej dojrzałymi pod względem instytucjonalnym niż kraje Europy Środkowej, lecz przystąpienie do UE prawdopodobnie przyspieszy w ich przypadku proces transformacji. Wśród krajów dawnej Jugosławii tylko maleńkiej Słowenii udało się z powodzeniem przejść do demokracji i rynku. Jest ona często nazywana czempionem transformacji. Pozostałe kraje nadal płacą cenę bratobójczych wojen bałkańskich lat 90. Oczywiście można zadać pytanie, w jakim stopniu kryzys finansowy i gospodarczy lat 2008–2009 zmieni postrzeganie dawnego bloku socjalistycznego. Bez względu na odpowiedź, zróżnicowanie tej grupy krajów utrzyma się zapewne w dającej się przewidzieć przyszłości.

Ogólny obraz jest tak niejednorodny i zróżnicowany, że określenie „blok postsocjalistyczny” wydaje się zupełnie nie na miejscu. Mimo to kilku autorów, w tym również ja (Kozłowski 1993), wciąż je stosuje. Dlaczego? Otóż mimo wszystkich wspomnianych różnic, między gospodarkami postsocjalistycznymi występują pewne uderzające podobieństwa. Według stosunkowo niedawnych badań Kerena i Ofera (2007), w zakresie wszystkich wymiarów rządzenia wskazanych przez Kuznetsa (1966) jako wskaźniki normalności procesu rozwoju gospodarczego, kraje postsocjalistyczne osiągają gorsze wyniki niż kraje rozwijające się, o porównywalnym poziomie rozwoju. Należy jednak zauważyć, że kraje, które przystąpiły do UE w roku 2005 poczyniły znaczące postępy między ro-

kiem 1996 a 2004 i prawie osiągnęły „linię normalności” Kuzneta. W tym samym okresie byłe kraje Związku Radzieckiego (w tym Rosja) radziły sobie znacznie gorzej i pozostały znacznie poniżej linii Kuzneta. Badacze wzięli pod uwagę sześć następujących wymiarów rządzenia:

- wyrażanie opinii i odpowiedzialność;
- stabilność polityczna;
- skuteczność rządu;
- jakość prawna;
- rządy prawa;
- kontrola korupcji.

Udowodniono, że dwa spośród powyższych wymiarów rządzenia są najsilniejszymi czynnikami determinującymi wzrost gospodarczy. Są to: skuteczność rządu i kontrola korupcji (Keren i Ofer, p. 66–69). Przytoczone wyniki badań potwierdza wiele pojedynczych przypadków: wszystkie kraje postsocjalistyczne niosą ten sam ciężar i tę samą spuściznę niedorozwoju instytucjonalnego. Ze względu na tę wspólną cechę (niezwykle istotną dla inwestorów, kadry zarządzającej, finansistów oraz zwykłych obywateli) można je włączyć do tej samej kategorii. Jednakże jest jasne, że taka szeroka kategoria składa się z co najmniej dwóch poziomów. Pierwszy z nich to kraje czyniące postępy na ścieżce instytucjonalizacji i mające duże szanse na osiągnięcie wkrótce statusu „normalnych” gospodarek rynkowych. Całkiem możliwe, że od roku 2004 niektóre z nich już to uczyniły. Na przykład w maju 2008 roku Bank Światowy, ogłosił, że Polska jest dojrzałą gospodarką rynkową, a Słowenię uznaje się za taką już od jakiegoś czasu. Pierwszy poziom państw postsocjalistycznych składa się z nowych członków UE. Dostały się one pod rządy komunistyczne po drugiej wojnie światowej. Wcześniej były w różnym stopniu wyposażone w instytucje rynkowe i demokratyczne, a część tej tradycji przetrwała do dnia dzisiejszego. Perspektywa przystąpienia do UE i przedakcesyjna współpraca z Unią przyczyniły się do procesu budowy instytucji, zaś członkostwo w UE stało się bodźcem do instytucjonalizacji. Należące do drugiego poziomu Rosja i byłe republiki radzieckie nie posiadały takiego samego dziedzictwa, takich samych możliwości i bodźców. Z tego względu utknęły one w pułapce wyboru między rządami autokratycznymi a anarchią, a gospodarkę rynkową wprowadzając na drodze nękanego korupcją kapitalizmu państwowego i oligarchii. Trudno sobie wyobrazić optymistyczne scenariusze ucieczki z tej pułapki. W zasięgu wzroku widać tylko głęboki kryzys gospodarczy i groźną zawieruchę polityczną. Niewątpliwie stanowi to poważne niebezpieczeństwo dla pokoju i stabilizacji na świecie. Ukraina i Gruzja znajdują się na granicy między pierwszym i drugim poziomem. Ich przyszły rozwój i proces instytucjonalizacji uzależnione są od stosunków z Zachodem, a szczególnie z UE. Jeśli dojdzie do intensyfikacji współpracy i pomocy, budowanie instytucji ulegnie przyspieszeniu. W przypadku spowolnienia procesu współpracy i utraty zainteresowania tymi krajami

przez Zachód staną one przed ryzykiem zdecydowanego przejścia do drugiej grupy krajów postsocjalistycznych i w konsekwencji również dostania się ponownie pod dominację Rosji.

Czy Polska stanowi specjalny przypadek w ramach pierwszego poziomu? Powtórzyłbym jeszcze raz słowa Zhou Enlaia: „Jeszcze za wcześniej, żeby coś powiedzieć”. Do chwili obecnej transformacja gospodarcza przebiegała zaskakująco dobrze i, pomimo wszystkich swoich niedostatków i wad, nowo utworzone i zreformowane instytucje były w stanie podtrzymać wzrost gospodarczy. Na obecnym etapie dalszy rozwój instytucjonalny wydaje się hamowany przez jałową i zajadle konfrontacyjną „politykę popkultury”. Miejmy nadzieję, że Polacy zdołają przezwyciężyć to odchylenie, jak wcześniej wiele innych, ponieważ następny etap instytucjonalizacji wydaje się niezbędny dla dalszego postępu gospodarczego. Do planu reform należy włączyć wszystkich sześć wymiarów rządzenia Kuzneta, lecz moim zdaniem najważniejszy jest skuteczny rząd. W przeciwnym razie, pomimo wcześniejszych osiągnięć, przysłowiowe autostrady nie zostaną nigdy zbudowane, a w najbliższej przyszłości możemy oczekiwać niedoborów wody i energii, nie mówiąc już o znaczącym spowolnieniu wzrostu gospodarczego i postępu społecznego. Otwarte pozostaje pytanie, w jakim stopniu ta (miejmy nadzieję!) tymczasowa blokada rozwoju instytucjonalnego jest wspólną cechą charakteryzującą nowych członków UE. Czy niektóre inne kraje pierwszego poziomu lepiej sobie z nią radzą, a jeśli tak, to dlaczego?

5. TRANSFORMACJA RADYKALNA CZY STOPNIOWA?

Niekończąca się dyskusja między orędownikami stopniowego i radykalnego podejścia do transformacji jest tak zażarta ze względu na swoje podstawy polityczne. „Radykałowie” to dzieci „konserwatywnej rewolucji” (reganomiki, taczeryzmu itp.), trzymające raczej z prawą stroną politycznego spektrum, podczas gdy „gradualistom” bliżej raczej do socjaldemokratycznej centrolewicy. Przyjrzyjmy się „chłodnym okiem”, odsuwając na bok emocje polityczne, dylematowi: radykalna a stopniowa transformacja.

Na początku procesu polskiej transformacji należałem do grona zwolenników podejścia stopniowego. Ten pogląd uzasadniały dwie główne przyczyny:

- Po pierwsze, praktyczny aspekt skorzystania z reform podjętych „w ostatniej chwili” przez ostatni rząd komunistyczny, jasno i otwarcie odchodzący od zasad gospodarki socjalistycznej (mianowicie: uwolnienie cen, wprowadzenie wewnętrznej wymienialności waluty i zniesienie barier administracyjnych dla rozpoczynania działalności gospodarczej);

- Po drugie, konieczność zaopatrzenia zmian systemowych w dobrze przemyślany i uważnie wyskalowany zestaw polityk gospodarczych (*policy mix*), pozwalający na powstrzymanie recesji (czy raczej głębokiego kryzysu gospodarczego) i jak najszybsze wznowienie wzrostu gospodarczego. Sformułowanie takich polityk wymagałoby czasochłonnego, stopniowego dopasowywania, na które wpływ miałyby debata publiczna i demokratyczny proces polityczny (Eatwell i in. 1995).

Niemal dwadzieścia lat transformacji pokazuje, że obie strony sporu miały jednocześnie rację i myliły się (oczywiście do pewnego stopnia). Aspekt praktyczny nie sprawdził się w Polsce, gdyż nowy, niekomunistyczny rząd (entuzjastycznie wspierany jako taki) chciał zerwać wszystkie związki z dawnym systemem i określić nową tożsamość, opierając się na swojej demokratycznej legalności. Jednak na Węgrzech ciągłość reform zapoczątkowanych w ostatnich latach komunizmu była wyraźnie widoczna, odnotowana i uznana (Marer 1993, p. 81–87). Ogólny wniosek płynący z niemal 20 lat transformacji jest taki, że w różnym czasie i w przypadku różnych zagadnień potrzebne były odmienne podejścia. Według Kornaia (1990) wystąpiły trzy główne strumienie procesu transformacji: działania dotyczące własności, stabilizacja makroekonomiczna oraz związek między gospodarką a polityką (prowadzący do zmian instytucjonalnych). Przyjrzyjmy się im z perspektywy dylematu między zastosowaniem podejścia radykalnego i stopniowego.

Radykalne i szybkie zmiany struktury własności (lub po prostu prywatyzacja) mają na celu poprawę efektywności gospodarczej przedsiębiorstw, pozwalając im na uzyskanie konkurencyjności na rynkach międzynarodowych i tworzenie wartości dla właścicieli oraz klientów, pracowników i innych zainteresowanych. Szybka prywatyzacja przedsiębiorstw stanowiących własność państwa (w większości bliskich upadłości) była w pierwszej fazie transformacji niezwykle trudna. Brakowało miejscowego kapitału, a inwestorzy zagraniczni nie kwapili się do wchodzenia na rodzące się rynki o wysokim poziomie ryzyka na tym wczesnym etapie ich rozwoju. Jedyną dostępną opcją były wszelkiego rodzaju programy „rozdawnictwa” i procesy zachodzące w sposób spontaniczny. Działania prowadzone pod etykietą „masowej prywatyzacji” (jak w przypadku czeskiej i rosyjskiej prywatyzacji kuponowej – „kuponowki”) otwierały drogę do nieograniczonej spekulacji i często „niepożądanego” przenoszenia własności. Do podobnych rezultatów prowadziły „czarna prywatyzacja” i „uwłaszczanie” dawnej komunistycznej nomenklatury (Nutti i Portes 1993), które podkopywały społeczną akceptację praw własności oraz ogólnie kapitalistycznego porządku społeczno-gospodarczego. W Rosji i niektórych innych byłych krajach Związku Radzieckiego (Ukraina) prywatyzacja doprowadziła z jednej strony do ustanowienia silnej oligarchii, a z drugiej do pauperyzacji społeczeństwa. Nie są to z pewnością pożądane skutki, które w zamierzeniu architektów

transformacji miałyby wspierać uzdrowienie z postkomunistycznej recesji i przyczynić się do wzrostu gospodarczego. Zaawansowana analiza statystyczna danych zebranych w 23 krajach podlegających transformacji w latach 1990–2001 prowadzi do następującego wniosku: „Nie ma dowodów na to, że niezależnie od innych czynników, szybka prywatyzacja przyczyniła się do wzrostu w średnim okresie (tj. w okresie 10 lat). Wręcz przeciwnie, ciężar dowodów – zarówno relacjonowanego tutaj badania przekrojowego, jak i bardziej szczegółowych danych, dotyczących pojedynczych przypadków – zdaje się wspierać niepokoje krytyków terapii szokowej: szybka prywatyzacja negatywnie wpłynęła na wzrost w ciągu dekady” (Godoy i Stiglitz 2007, p. 105). We wszystkich krajach, które odniosły sukces w zakresie transformacji (nowe państwa członkowskie UE), wprowadzone zostały mieszane strategie prywatyzacji, uzupełniane silnym pędem do tworzenia i rozwoju nowych przedsiębiorstw prywatnych. Ostatecznym wynikiem była stopniowa prywatyzacja, przy czym znaczące aktywa znajdują się nadal w posiadaniu i pod kontrolą państwa. Należy jednak pamiętać, że nieskuteczne rządy nie są w stanie prowadzić skutecznych przedsiębiorstw, nawet (lub wręcz w szczególności) w tak wrażliwych branżach jak: ochrona zdrowia, energetyka, zaopatrzenie w wodę, transport publiczny, telekomunikacja, obrona, usługi pocztowe, budowa infrastruktury. Skoro w najbliższej przyszłości brakuje realnych perspektyw na poprawienie skuteczności rządów, niezbędna i nieunikniona wydaje się prywatyzacja wszystkich branż pozostających w rękach postsocjalistycznego państwa. Na obecnym etapie rozwoju najbardziej zaawansowanych krajów postsocjalistycznych, proces prywatyzacji można skutecznie przeprowadzić za pomocą takich narzędzi jak oferty publiczne na giełdach papierów wartościowych, negocjacje z zainteresowanymi inwestorami strategicznymi, „złote akcje” i skuteczna ochrona przed wrogimi przejęciami. Narzuca się pytanie, czy w warunkach instytucjonalnego niedorozwoju nieskuteczne rządy są naprawdę w stanie rozpocząć i we właściwy sposób przeprowadzić tak skomplikowane procesy prywatyzacyjne? Czy należy poczekać, aż instytucje (a zwłaszcza rządy) dojrzeją? Jak długo? Wygląda to na sytuację „błędnego koła”, lecz najprawdopodobniej rządy „dadzą sobie mimo wszystko radę”, wkraczając na nieco odmienne ścieżki w różnych krajach i w różnym czasie.

Makroekonomiczne programy stabilizacyjne musiały być przeprowadzane w krajach postsocjalistycznych we wstępnej fazie transformacji przy występujących jednocześnie bardzo szczególnych warunkach gospodarczych, nieporównywalnych z otoczeniem makroekonomicznym w żadnej gospodarce rynkowej, nawet w głębokiej recesji. Sytuację makroekonomiczną krajów rozpoczynających transformację po upadku komunizmu charakteryzowały następujące cechy:

- „tłumiona inflacja” lub, innymi słowy, połączenie chronicznych braków artykułów konsumpcyjnych i czynników produkcji z jednej stro-

ny oraz stabilnych i niskich oficjalnych cen, które nie były w stanie zrównoważyć rynków, z drugiej;

- „nawis inflacyjny” lub okazałe rezerwy pieniężne (niemające realnego ekwiwalentu), zgromadzone zarówno w rękach gospodarstw domowych, jak i przedsiębiorstw podlegających „miękkim ograniczeniom budżetowym”: obfite finansowanie projektów wspieranych przez państwo, włączonych do centralnych planów gospodarczych;
- rozluźniona i niekontrolowana polityka kreacji pieniądza, teoretycznie uzależniona od potrzeb finansowych branż i przedsiębiorstw wypełniających plany centralne, lecz w praktyce przekładająca się na masową kreację „pustych pieniędzy”;
- spadająca wielkość produkcji (ze względu na braki czynników produkcji), połączona z nieprawidłową jej strukturą (nieodpowiadającą potrzebom i popytowi) oraz niską jakością;
- ogromne zadłużenie zagraniczne, pożerające lwiał część mizernych zysków z eksportu w „twardych walutach”, połączone z niewymienialnością walut lokalnych, a w niektórych krajach (Węgry, Polska) ze znajdującymi się w prywatnych rękach znaczącymi rezerwami w twardej walucie, powiązanych z „dolaryzacją” rodzącego się sektora prywatnego;
- sektor prywatny, tam, gdzie występował, był często związany z „drugą” (szarą) i „trzecią” (czarną) strefą gospodarki;
- dramatyczny przerost zatrudnienia w niewydolnym „sektorze socjalistycznym”, prowadzący do braków siły roboczej tam, gdzie była ona potrzebna.

Taka sytuacja, połączona z obniżaniem się poziomu życia ludności, masowym niezadowoleniem i zamieszaniem politycznym, mogła jedynie oznaczać „katastrofę” lub „nieszczęście”. Dlatego też trzeba było natychmiast wprowadzić radykalne środki zaradcze, bez wahania i z pewnością przy wysokim bezpośrednim koszcie społecznym. Określenie „terapia szokowa” wydaje się odpowiednio opisywać takie cierpkie, lecz nieodzowne lekarstwo. Składało się na nie otwarcie gospodarki i uwolnienie cen (w tym kursu walutowego), które umożliwiło osiągnięcie poziomu równowagi rynkowej i tym samym uruchomienie fali „inflacji korekcyjnej”, eliminującej zarówno „tłumioną inflację”, jak i „nawis inflacyjny”. Jednak było to igranie z ogniem, gdyż „inflacja korekcyjna” przybrała rozmiary hiperinflacji i stała się bardzo trudna do powstrzymania i kontrolowania. Trzeba było zastosować drakońskie metody. Najbardziej restrykcyjne kroki w polityce monetarnej, w tym zaporowy koszt kredytu, doprowadziły do masowej fali upadłości przedsiębiorstw stanowiących własność państwa, skutkując ogromnym bezrobociem i spadkiem produkcji. Dalsze kurczenie się PKB przerodziło się w głęboką i uporczywą recesję.

Otwarte pozostaje pytanie: „Jak szybko, w jakim stopniu i z jaką skutecznością środkom terapii szokowej mogła zacząć towarzyszyć

prawdziwa terapia: wielozakresowa polityka ekonomiczna promująca wzrost i przyspieszająca zdrowienie?”. W różnych krajach padłyby na to pytanie różne odpowiedzi. Odmiennej odpowiedzi udzieliliby też różni eksperci. Kilku ekonomistów (cytowanych na przykład w: Kołodko 2000a, 2000b) uważa, że recesja wywołana przez terapię szokową była zbyt głęboka i długotrwała. Jak powiada Mario D. Nuti: „Ten stan rzeczy nie jest nieodłączną cechą towarzyszącą transformacji ani rezultatem terapii szokowej, który mogłoby złagodzić bardziej stopniowe podejście, lecz całkowicie zbędną konsekwencją niepowodzeń polityki... W ogromnym stopniu niepowodzenia te wiązały się z symbolami i zakazami ideologicznymi, a mianowicie z obsesją na punkcie masowej, wolnej prywatyzacji i błyskawicznego uwolnienia handlu oraz uprzedzenia w stosunku do sektora państwowego i jakichkolwiek prób jego naprawy lub reorganizacji” (Nuti 1992, cyt. za: Kołodko 2000, p. 101). Obecnie bardzo trudno powiedzieć, czy można było uniknąć błędów i niepowodzeń. Niełatwo jest ocenić lukę między wynikami faktycznymi a optymalnymi, gdyż praktycznie niemożliwe jest ustalenie optymalnej ścieżki transformacji (biorąc pod uwagę wszystkie czynniki warunkujące). Ekonomista węgierski László Csaba ujmuje to tak: „Mając w pamięci przeszłość, możemy nadal chcieć i być może mamy nawet obowiązek zapytać, czy koszty mogły być niższe, a zyski bardziej pokaźne. Podobnie jak w standardowej analizie ekonomicznej, odpowiedź jest często twierdząca. Jednak w odniesieniu do przyszłości utraciliśmy standard, punkt odniesienia. Najprawdopodobniej możemy przeprowadzić standardową analizę i znaleźć, tych co zwykle, podejrzanych, przez których wyniki nie były optymalne. Jednak brak jasno zdefiniowanego kryterium oceny oraz wzięcie pod uwagę uzależnienia ścieżki od pewnych czynników, a w większym jeszcze stopniu od publicznych wyborów, które mogą być odmienne w poszczególnych krajach i w różnym czasie, sprawi, że koncepcja optymalności w tym przypadku nie zadziała” (Csaba 2007a, p. 275). Na bieg zdarzeń wpływ miała także ideologiczna żarliwość do niedawna marksistowskich ekonomistów, którzy pospiesznie nawracali się na raczej uproszczoną wersję gospodarki wolnorynkowej, charakterystyczną dla epoki wczesnych lat 70. Mimo to, dzięki dalszym zmianom i dostrajaniu polityki, ogólny wynik transformacji był raczej pozytywny, przynajmniej w przypadku nowych członków UE. Osiągnięcie wyników poniżej optimum może tłumaczyć prosty fakt, że polityka gospodarcza okresu transformacji była na wiele sposobów uwarunkowana ideologicznie i politycznie. Wydaje się to również nieuniknione, w szczególności w trakcie panujących w okresie przemian, niemal rewolucyjnych warunkach.

To stwierdzenie prowadzi nas do trzeciego spośród elementów procesu transformacji wskazanych przez Kornaia: związku między gospodarką a polityką. Sedno stanowi tu relacja między państwem a rynkiem. Gospodarka socjalistyczna była nie tylko zdominowana przez państwo,

lecz także stanowiła jego własność, była przez nie planowana i zarządzana. Ta wszechwładza państwa stanowiła jedną z głównych przyczyn upadku socjalistycznego systemu gospodarczego. Była ona także źródłem gospodarczej anarchii utrzymującej się na ostatnim etapie upadku systemu: kto chce kontrolować wszystko, nie kontroluje w końcu niczego. Koniec zaś nadszedł w 1989 roku, a w niektórych przypadkach nieco później... Naturalną odpowiedzią na niewydolność wszechwładnego komunistycznego „superpaństwa” zdawała się filozofia „państwa minimalnego”. I w ten właśnie sposób pojawiła się niewydolność „państwa niewystarczającego”. Bez względu na to, jak skromne i niezdarne było „socjalistyczne państwo dobrobytu”, zapewniało ono zwykłym ludziom tak ważne sprawy jak: bezpieczeństwo zatrudnienia, subsydiowane i stabilne ceny żywności, po zakup której trzeba było wprawdzie stać w kolejkach, dotowane wakacje, ochronę zdrowia, domy dla tych, którzy mieli szczęście lub znajomości. Wszystko to zostało nagle odebrane wraz z upadkiem komunizmu i rozpoczęciem transformacji. Było to szczególnie bolesne dla ubogich ludzi i biednych krajów, jednocześnie stanowiąc idealną okazję dla ambitnych polityków i partii politycznych. Presja polityczna i społeczna wynikająca z masowej frustracji mogła mieć dwie realne konsekwencje:

- mogła uruchomić regresywne reformy mające na celu odbudowę czuwającego nad wszystkim państwa, a także zmuszenie oligarchów do wykazania się pewną szczodrobliwością;
- mogła zapoczątkować innowacyjną zmianę: budowę kapitalistycznego państwa dobrobytu podobnego do tych, jakie funkcjonują w kilku krajach europejskich (szczególnie skandynawskich).

Kapitalistyczne państwo dobrobytu może rozwinąć się tylko w otoczeniu społeczno-ekonomicznym ukształtowanym przez skuteczną politykę państwa w takich dziedzinach jak: rozwój przemysłowy, zdrowie, mieszkalnictwo, szkolnictwo, badania, transport, ochrona środowiska, rodziny. Niezbędne są także działania regulacyjne państwa mające głównie na celu zabezpieczenie standardów sprawiedliwej konkurencji. Nowoczesne państwo nie oznacza państwowej własności przedsiębiorstw, a nawet ją wyklucza, biorąc pod uwagę dobrze udowodnioną nieskuteczność państwa jako właściciela i zarządcy. Wymaga ono zdrowej polityki monetarnej i budżetowej, przyczyniającej się do wzrostu gospodarczego i stabilności finansowej, które z kolei umożliwiają dążenie do spełnienia społecznie akceptowanych celów. Wymaga również wysokiego stopnia zaawansowania w działaniach regulacyjnych (w takich obszarach jak: telekomunikacja, zaopatrzenie w wodę i energię), umiejętnie unikających przeregulowania, które zabija wzrost, i pozwalających na osiągnięcie realistycznych celów nie przeciwko rynkom, lecz we współdziałaniu z nimi. Jest również jasne, że taką politykę mogą zastosować jedynie stosunkowo bogate kraje. Czy można wprowadzać ją „krok po kroku” w tempie, na które pozwala postępowanie gospodarcze?

Reformy regresywne, takie jak te podejmowane przez niektóre dawne kraje Związku Radzieckiego, są w długim okresie nie do utrzymania. Muszą one być częściowe, ograniczone i nieskuteczne ze względu na ograniczone zasoby, które można przeznaczyć dla pasożytniczych, postkomunistycznych instytucji opiekuńczych. Nie mogą one również liczyć na stabilne poparcia społeczne i polityczne ze względu na, podsycający niezadowolenie i bunt, efekt demonstracji jakości życia w najbardziej zaawansowanych krajach byłego „bloku”. Zastąpienie ponoć wszechpotężnego i czuwającego nad wszystkim państwa ponoć wszechmocnymi i regulującymi wszystko rynkami również nie stanowi realnej alternatywy: w aspekcie politycznym, społecznym i gospodarczym. Niezadowolenie społeczne i niepowodzenia polityki gospodarczej natychmiast osłabiłyby rynek. Doświadczenia początkowej fazy transformacji nie pozostawiają co do tego wątpliwości. Pewna forma (model) kapitalistycznego państwa dobrobytu nie ma jednak alternatywy.

Budowa w gospodarkach postkomunistycznych opartego na zasadach rynkowych, nowoczesnego i skutecznego państwa dobrobytu wymaga trwającego przez dziesięciolecia procesu dochodzenia do politycznego konsensusu w rozmaitych kwestiach oraz rozwijania struktury instytucjonalnej i prawnej. Radykalne, „rewolucyjne” podejście jest w tym względzie całkowicie nierealne, nawet przy minimalnym poziomie prawa do wyrażania opinii, odpowiedzialności i demokracji. Nawet najbardziej zaawansowane kraje postsocjalistyczne (nowe państwa członkowskie UE) znajdują się dopiero na początku drogi wiodącej do warunków takich jak te panujące w dzisiejszej Danii lub Finlandii. Niski poziom dyskusji publicznych i elit politycznych stanowi niewątpliwie główną przeszkodę na tej drodze. Jak szybko uda się ją pokonać? Czy nieunikniona jest „nauka na błędach” i przejście przez głęboki kryzys?

Ogólna ocena procesów transformacji z punktu widzenia dylematu „radykalizm a podejście stopniowe” udowadnia, że dyskusja między orędownikami obu tych opcji ma charakter bardziej ideologiczny niż pragmatyczny. Trudno nie zgodzić się z architektem polskiej terapii szokowej, Balcerowiczem, gdy dowodzi on, że: „Maksymalne, możliwe do osiągnięcia tempo odmiennych procesów transformacji różni się, a różnice te mają praktyczne następstwa” (Balcerowicz 1996, p. 27).

6. CZY MOŻLIWA JEST TEORIA OBJAŚNIAJĄCA ZJAWISKO TRANSFORMACJI?

Bez wątplenia z doświadczeń transformacji płyną istotne wnioski na przyszłość, a jakiś rodzaj teorii objaśniającej mógłby być bardzo pomocny w nauczaniu i przyswajaniu wiedzy w tym zakresie. Niestety taka teoria nie jest jeszcze gotowa.

Najbardziej oczywistym sposobem na uogólnienie procesów transformacji było opracowanie wieloetapowego modelu tych procesów, obejmującego następujące po sobie lub jednocześnie występujące polityki gospodarcze i reformy wiodące od gospodarki planowej do rynkowej. W latach 90. w literaturze zaprezentowano kilka takich modeli. Na przykład Marer (1993, p. 77) dokonuje rozróżnienia między grupami zadań w zakresie transformacji na zadania wymagające wczesnej i zdecydowanej realizacji oraz zadania wymagające wczesnego rozpoczęcia i dłuższej realizacji. Do tej pierwszej grupy zaliczono takie zadania jak: stworzenie zabezpieczenia społecznego, uwolnienie cen i urynkowienie, wspieranie stabilizacji makroekonomicznej. Druga grupa obejmowała: budowę i umocnienie struktury instytucjonalnej, restrukturyzację gospodarki oraz dokonanie strategicznych wyborów dotyczących polityki gospodarczej dla obszarów takich jak przemysł, rolnictwo, handel i finanse. Gelb i Gray (1991) wyróżniają następujące etapy transformacji: stabilizację w skali makro, reformę cen i rynku, restrukturyzację i prywatyzację oraz przedefiniowanie roli państwa. We własnych publikacjach (Kozłowski 1992; 1996) przedstawiłem sześćoetapowy model transformacji, obejmujący: reformę polityczną, wczesne urynkowienie, kontrolę inflacji, budowę instytucji rynkowych, politykę przeciwdziałającą recesji oraz politykę wzrostu gospodarczego. Z dzisiejszej perspektywy takie „liniowe” modele wydają się raczej uproszczone. Nie biorą one pod uwagę rosnącego zróżnicowania ścieżek transformacji oraz mnogości czynników warunkujących.

Doświadczenia transformacji i zgromadzone do tej pory wyniki analiz naukowych wskazują jasno, że „polityka gospodarcza ma znaczenie”. Chodzi tu o przynoszące większe lub mniejsze sukcesy polityki gospodarcze w takich powiązanych ze sobą kluczowych obszarach, jak: kombinacja polityki monetarnej i fiskalnej, handel (otwarcie gospodarki), inwestycje zagraniczne (bezpośrednie i portfelowe inwestycje zagraniczne), opodatkowanie, podział dochodów. Oparcie tych polityk na zaawansowanych naukowych podstawach, uwolnienie ich od ideologicznych uprzedzeń i zapewnienie skutecznej ich koordynacji wydaje się warunkiem uzyskiwania zadowalających wyników gospodarczych. Pomimo raczej szerokiego konsensusu panującego wśród ekspertów co do tego, jak należy realizować takie polityki, nie wyłoniły się jednak „optymalne ścieżki transformacji” (Csaba 2007, 2007a). Dlaczego? Wyjaśnienie instytucjonalne zostało omówione powyżej: nie można zaprzeczyć, że „instytucje mają znaczenie”. „Instytucje zmieniać można tylko stopniowo. Wywierają one silny wpływ na wyniki gospodarcze. Było raczej naiwnością oczekiwać zdecydowanego wzrostu gospodarczego tak wcześnie po stworzeniu podwalin (lecz nie instytucji). W istocie, w realnym życiu gospodarczym nie da się utrzymać tych podwalin, jeśli nie wspierają ich solidne instytucje” (Kołodko 2000a, p. 1). Byłbym jednak za szerszym rozumieniem tej idei i uzupełnieniem obrazu sytuacji

również o instytucje nieformalne. „Zmiana w zakresie instytucji nieformalnych, taka jak przestrzeganie, nie zaś łamanie prawa, tworzenie zaufania w miejsce powszechnego jego braku, zyskiwanie wiarygodności dla nieistniejącego wcześniej systemu pośrednictwa finansowego lub stworzenie warunków rządów prawa, podczas gdy wcześniej panowało bezprawie, to oczywiście wyzwania, którym nie można sprostać w ciągu kilku miesięcy lub nawet lat” (Csaba 2007a, p. 264). Instytucje nieformalne to elementy kultury lub raczej kilku kultur (narodowej, regionalnej, zawodowej, organizacyjnej itp.), połączonych i wzajemnie na siebie oddziałujących. Takie struktury kulturalne, w tym wartości, standardy i wzorce zachowań, zmieniają się bardzo powoli i w sposób spontaniczny: nikt nie może nawet marzyć o kontrolowaniu lub „konstruowaniu” tego procesu. Idea „inżynierii społecznej” stworzona została w epoce komunizmu i spaliła na panewce. „Społeczeństwa i kultury liczą się” i same powoli się zmieniają bez względu na wysiłki „inżynierów dusz”, obojętnie z jakiego ideologicznego i politycznego nurtu się oni wywodzą. Kapitał społeczny gromadzi się tylko na przestrzeni pokoleń. To stwierdzenie prowadzi nas to następnego punktu wyjaśnienia: „Liczy się historia”. Gospodarki podlegające transformacji odziedziczyły z pewnością pewną szczególną inercję dawnego systemu: strukturalną, instytucjonalną i kulturalną (Nutti 1993; Lavigne 1995, p. 251). Dziedzictwo to zanika powoli. Odgrywa ono nadal aktywną rolę w kształtowaniu procesu transformacji, mając wpływ także na dalszą przyszłość. Wpływ ten jest odmienny w różnych krajach. Nie został on jeszcze w pełni zidentyfikowany i zanalizowany. „Liczy się polityka”, ponieważ rozmaite programy właśnie na polu polityki poddawane są konfrontacji, napotykają opór, są łączone i przekształcane. Ścieżki transformacji kształtuje się zgodnie z wynikami gry politycznej, a polityka w krajach postsocjalistycznych jest dynamiczna, niestabilna i nieprzewidywalna, często również zdominowana przez emocje. Szczególnie w krajach, w których wciąż zmieniają się elity polityczne, nie ma możliwości dyskusji na temat strategii transformacji, gdyż kolejne wynalazki nowych administracji wypaczają wcześniej zastosowane strategie. Narzuca się więc pytanie: „Czy w tak chaotycznym otoczeniu można wykryć jakieś prawidłowości i powtarzające się wzorce?”. Miejmy nadzieję, że socjolodzy i politolodzy będą w stanie pomóc w rozstrzygnięciu tego problemu.

W naszym dążeniu do budowy teorii transformacji znamy już główne elementy składające się na jej obraz: realizowane polityki, instytucje, historia, kultura i polityka. Niestety różne elementy układanki nie pasują do siebie. Dzieje się tak głównie dlatego, że są one badane i analizowane przez naukowców reprezentujących różne dyscypliny, np.: ekonomistów, socjologów, politologów, prawników, historyków. Każda dyscyplina używa swojego własnego języka i metod, swojej własnej „mapy poznawczej”. Nie ma ogólnej struktury umożliwiającej umieszczenie fragmentów układanki we właściwych miejscach. Ogólna teoria nawet jeszcze nie za-

częła się tworzyć, ponieważ pęd do przekraczania granic między dyscyplinami wśród naukowców badających procesy transformacji jest nadal znikomy, a Ogólna Teoria Systemów nie odważyła się jeszcze wziąć na celownik dynamiki postsocjalistycznej i opracować ogólnej struktury dla takich interdyscyplinarnych badań.

7. CO NAS CZEKA?

Choć skala, zakres, głębia i znaczenie aktualnej transformacji postsocjalistycznej w Europie Środkowej i Wschodniej są bezprecedensowe, jednak z pewnością o wiele więcej jest jeszcze przed nami. Najbardziej oczywiste, narzucające się samoistnie hipotezy mówią, że:

- Po pierwsze, wiele byłych państw Związku Radzieckiego (w tym trzy europejskie: Ukraina, Białoruś i Mołdawia) utknęły na początkowych etapach transformacji. Muszą więc w przyszłości dokonać znacznego postępu. Jak szybko? W jakim stopniu zostaną wykorzystane wnioski, które można wyciągnąć z doświadczeń „pionierów”, a może te same błędy będą popełniane wciąż od nowa?
- Po drugie, to samo można powiedzieć o krajach byłej Jugosławii (z wyjątkiem Słowenii i w jakimś stopniu Chorwacji). Z całą pewnością brzemień wojny będzie wywierało nadal ogromny, negatywny wpływ na proces transformacji. W jaki sposób? Jak długo?
- Po trzecie, w wyniku dokonanych do tej pory przemian, Rosja przekształciła się w pewną osobliwą współczesną mutację przedrewolucyjnego carskiego państwa: oświecone rządy autokratyczne cieszące się szerokim poparciem społeczeństwa (tym razem wyrażonym w demokratycznych wyborach) i umiarkowanie (w porównaniu z ZSRR) gnębiące (nadal marginalną) opozycję. Desai (2006) nazywa to „paternalistycznym większościowym modelem w stylu Putina”. System ten nie jest trwały ani stabilny ze względu na swoje uzależnienie od wysokich cen eksportu energii i surowców, brak usankcjonowanego mechanizmu przekazywania władzy i nieunikniony wzrost ludzkich aspiracji. Musi więc zajść dalsza ewolucja tego systemu. Kryzys gospodarczy i spadek cen energii na pewno to przyspieszy. Czy powinniśmy się spodziewać ewolucyjnych, czy też rewolucyjnych zmian?
- Po czwarte, nie licząc Wietnamu, który wstąpił już na drogę prowadzącą do systemu rynkowego, na planecie istnieją nadal dwa twardogłowe państwa komunistyczne: Korea Północna i Kuba. W przypadku każdego z nich prawdopodobne jest rozpoczęcie procesu transformacji – wcześniej (Kuba) lub później. Mogą do nich dołączyć niektóre kraje eksperymentujące obecnie z socjalistycznymi instytucjami i politykami gospodarczymi (jak Wenezuela). I w tym przypadku należy poważnie rozważyć możliwość skorzystania z doświadczeń Europy Środkowej i Wschodniej.

- Po piąte, chiński system gospodarczy, polityczny i społeczny podlega pełnej ewolucji. Pomimo rekordowego wzrostu gospodarczego (i w pewnym stopniu ze względu na niego) w kraju tym narastają poważne napięcia, na przykład między: kapitalistyczną gospodarką a komunistyczną polityką, bogatymi i biednymi, wielkimi miastami i wsią, pracą i kapitałem, przedsiębiorcami i aparatem partyjnym, grupami etnicznymi. Nieuniknione wydaje się dokonanie szeregu dostosowań i bardziej lub mniej dramatycznych zmian. Jest to z pewnością kolejny proces transformacji w pełnym toku. Spowolnienie gospodarcze 2009 roku i niemożność wchłonięcia migrującej, poszukującej zatrudnienia siły roboczej mogą z pewnością wywołać masowe niepokoje społeczne. Sposób, w jaki Chiny sobie z nimi poradzą, określi prawdopodobnie przyszłą dynamikę społeczeństwa i gospodarki tego kraju.
- Po szóste, nawet najbardziej zaawansowane kraje postsocjalistyczne (nowe państwa członkowskie UE) nie są całkowicie dojrzałe instytucjonalnie i muszą poczynić postępy we wszystkich sześciu wymiarach rządzenia Kuzneta. Nadal zaliczyć je można do kategorii niedojrzałych politycznie i instytucjonalnie. Dynamika polityczna i instytucjonalna odegra decydującą rolę w dalszym rozwoju tych państw. W sposób szczególny wart zbadania jest konflikt między wpływem Zachodu (reprezentowanym przez UE) a siłami nacjonalizmu i tradycjonalizmu. Rodzący się (po 2009 roku) nowy ład gospodarczy i polityczny zachodniego świata (Zakaria 2008) będzie miał z całą pewnością ogromny wpływ na były blok socjalistyczny, uderzając najpierw w najbardziej zaawansowane jego kraje (nowych członków UE).

Twierdzenia dotyczące przyszłości nie są ani prawdziwe, ani nieprawdziwe – mogą być jedynie w większym lub mniejszym stopniu uzasadnione. Obecna wiedza na temat transformacji nie jest z pewnością pełna. Tworzenie scenariuszy przyszłości może pomóc w określeniu brakujących fragmentów układanki, którą jest transformacja.

BIBLIOGRAFIA

- Balcerowicz, L. (1996) Polish Economic Reform in a Comparative Perspective. W: Baczek, T. (ed.) *Second Stage of Polish Economic Transformation*. Warszawa: PWN.
- Csaba, L. (2007) *The New Political Economy of Emerging Europe*. Budapeszt: Akademiai Kiado/Wolters Kluwer (wydanie drugie).
- Csaba, L. (2007a) Optimal Transition Trajectories. W: Estrin, S., Kołodko, G.W. i Uvalic, M., *Transition and Beyond*. Houndmills, Basingstoke, New York, N.J.: Palgrave Macmillan.
- Desai, P. (2006) *Conversations on Russia: Reform from Yeltsin to Putin*. New York: Oxford University Press.

- Eatwell, J., Ellman, M., Karlsson, M., Nuti, M.D., Shapiro, J. (1995) *Transformation and Integration. Shaping the Future of Eastern Europe*. London: Institute for Public Policy Research.
- Gelb, A., Gray, C. (1991) *The Transformation of Economies in Central and Eastern Europe: Issues, Progress and Prospects*. World Bank Policy Research Paper, No. 17, Washington, D.C.
- Godoy, S., Stiglitz J.E. (2007) Growth, Initial Conditions, Law and Spread of Privatization in Transition Countries: 11 Years Later. W: Estrin, S., Kołodko, G.W., Uvalic, M., *Transition and Beyond*. Houndmills, Basingstoke, New York, N.J.: Palgrave Macmillan.
- Gregory, P.R., Stuart, R.C. (1990) *Soviet Economic Structure and Performance*. New York: Harper & Row Publishers.
- Karen, M., Ofer, G. (2007) Are Transition Economies Normal Developing Countries? The Burden of the Socialist Past. W: Estrin, S., Kołodko, G.W., Uvalic, M., *Transition and Beyond*. Houndmills, Basingstoke, New York, N.J.: Palgrave Macmillan.
- Kołodko, G.W. (2000a) *Post Communist Transition. The Thorny Road*. Rochester: Rochester University Press.
- Kołodko G.W. (2000b) *From Shock to Therapy. The Political Economy of Postsocialist Transformation*. New York: Oxford University Press.
- Kornai, J. (1990) *The Road to a Free Economy. Shifting from a Socialist System. The Example of Hungary*. New York, London: W.W. Norton and Company.
- Kornai, J. (1992) *The Socialist System. The Political Economy of Communism*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Koźmiński, A.K. (1992) Transition from Planned to Market Economy: Hungary and Poland Compared. *Studies in Comparative Communism*, tom XXV, nr 4 pp. 315–333.
- Koźmiński, A.K. (1993) *Catching Up? Organizational and Management Change in the Ex-Socialist Block*. Albany, N.J.: State University of New York Press.
- Koźmiński, A.K. (1996) Economies of Central and Eastern Europe Transition of. W: *International Encyclopedia of Business and Management*, tom 3. London, New York: Routledge.
- Kuznets, S. (1966) *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Spread*. New Heaven, London: Yale University Press.
- Lavigne, M. (1995) *The Economics of Transition. From Socialist Economy to Market Economy*. New York: St. Martin's Press.
- Linz, S.J. (ed.) (1987) A Symposium on Reorganization and Reform in the Soviet Economy. *Comparative Economic Studies*, Vol. 29, No. 4.
- Marer, P. (1993) Economic Transformation in Central and Eastern Europe. W: Islam, S., Mandelbaum, M. (ed.) *Making Markets. Economic Transformation in Eastern Europe and the Post Soviet States*. New York: Council on Foreign Relations Press.
- Nuti, M.D., Portes, R. (1993) Central Europe: the Way Forward. W: Portes, R. (ed.) *Economic Transformation in Central Europe. A Progress Report*. London: CEPR Luxembourg Office for Official Publications of the European Communities.

- Nuti, M.D. (1992) *Lessons from Stabilization and Reform in Central Eastern Europe*. CEC Working Papers. Brussels: Council of the European Community.
- Nuti, M.D. (1993) Economic Inertia in the Transitional Economies of Eastern Europe. W: Uvalic, M., Espa, E., Lorentzen, J. (eds.) *Impediments of the Transition in Eastern Europe*. Florence: European University Institute.
- Opinie o społeczeństwie i rządzie* (2005) Warszawa: Ośrodek Badania Opinii Publicznej.
- Zakaria, F. (2008) *The Post-American World*. New York, London: W.W. Norton and Co.

László Csaba

Central European University, Budapeszt

PRZYSZŁOŚĆ TRANSFORMACJI

1. WPROWADZENIE

Niniejszy rozdział, w którym omówione zostaną kluczowe zagadnienia transformacji posocjalistycznej, stanowi próbę ogólnego spojrzenia na osiągnięcia i niedociągnięcia zmian systemowych. Ograniczony rozmiar tekstu nie pozwala na podejście monograficzne z dokładniejszą prezentacją faktów i liczb ani na dogłębną analizę przeciwstawnych idei i konkurencyjnych wyjaśnień. Skupimy się zatem na zagadnieniach, które miały decydujący wpływ na wyniki transformacji, szczególnie z punktu widzenia wyzwań, jakie transformacja systemowa postawiła dla teorii ekonomii. Teorię ekonomii interpretujemy jako praktycznie zorientowaną wiedzę, która objaśnia rzeczywistość i może służyć poprawie sytuacji ekonomicznej społeczeństw (więcej w: Csaba 2009a). Oczywiście należy pamiętać, że w przypadku nauk społecznych różnorodność poglądów, wartości i ocen jest zjawiskiem normalnym.

Dziwić mogą stosunkowo słabe podstawy metodologiczne objaśniania transformacji posocjalistycznej na gruncie teorii ekonomii. Ewidentnie wiadać, że doświadczenia gospodarcze gospodarek posocjalistycznych z dużym opóźnieniem i w niewielkim stopniu znajdują niewielkie odzwierciedlenie w najnowszych badaniach. Dotyczy to przede wszystkim nieprzystosowania narzędzi analitycznych do specyficznej sytuacji krajów posocjalistycznych. Dla przykładu, artykuł autorstwa Djankova i in. (2003), najczęściej pobierany tekst z jednego z najbardziej prestiżowych amerykańskich pism w tej dziedzinie, „Journal of Comparative Economics”, nie oferuje nic poza formalną prezentacją kilku tradycyjnie omawianych zagadnień. Autorzy nie próbują jednak nawet podać ulepszonych ram analitycznych dla badań politycznych ani opisać skomplikowanego

materiału empirycznego za pomocą szerszej metodologii z głównego nurtu. Podobne słabości pokazuje mało precyzyjna metoda oceny roli własności krajowej reform w porównaniu z dyktatem międzynarodowych instytucji finansowych, nakreślona przez di Tomasso i in. (2007) w czasopiśmie „Royal Economic Society of Britain”.

To, co obserwujemy ostatnio, ewidentnie wskazuje, że ramy analityczne zbudowane do oceny osiągnięć na polu transformacji rynkowej, wymagają weryfikacji. Kraje jeszcze niedawno uznawane za liderów transformacji, takie jak republiki nadbałtyckie, szczególnie Estonia, lecz również Węgry i Bułgaria, mają obecnie bardzo poważne problemy, a na moment ich wejścia do strefy euro trzeba będzie jeszcze długo poczekać.

Zdolności przewidywania oczywiście nie można uznawać za jedyne, ani nawet za główne kryterium akademickiej biegłości, ale zadziwiające jest to, że w środowisku analityków nie pojawiło się więcej alarmów, oraz to, że społeczeństwa i systemy polityczne były tak źle przygotowane na cięższe czasy. Niewielkim pocieszeniem jest to, że agencje międzynarodowe w większości były tak samo zaskoczone tą sytuacją jak akademicy. Analitycy, np. austriackiego banku państwowego (Backé i in. 2007) lub Darvas i Szapáry (2008) zwracali uwagę na zagrożenia latynoamerykańskiego rodzaju wykołowania, opartego na gromadzeniu długów przez sektor prywatny – szczególnie przez gospodarstwa domowe – w obcej walucie, porównując je z bardziej tradycyjnym europejskim wzorcem zadłużenia państwowego, ale ich ostrzeżenia trafiały w próżnię.

Wiele mówi fakt, że władze państwowe w tych krajach, szczególnie władze odpowiedzialne za politykę fiskalną, lecz również komentarze oraz krótko- i średnioterminowe prognozy banków centralnych nie odzwierciedlały tych obaw. Prognozy (również autorstwa większości obserwatorów międzynarodowych) dotyczące recesji pojawiły się dopiero w trakcie i po nadejściu rzeczywistego kryzysu. Oceny dotkliwości zawirowań, ich przyczyn i następstw nie były łatwiejsze ani bardziej profesjonalne w latach 2007–2009 niż w latach 1997–1999. Powyższe uwagi nie dotyczą tylko regionu państw postkomunistycznych – ewidentnie wiadać, że teoria ekonomii rozumiana jako opis aktualnych zależności gospodarczych wymaga poważnej weryfikacji.

Autor niniejszego rozdziału omawia najważniejsze zagadnienia, wokół których w ciągu ostatnich dwóch dekad toczyły się dyskusje, z nadzieją na polepszenie zrozumienia obecnej sytuacji i jej konsekwencji.

2. JAK PORADZIĆ SOBIE ZE ZMIANĄ SYSTEMOWĄ?

Od samego początku jedną z najbardziej emocjonalnych i ważnych politycznie kwestii były prędkość i zasięg transformacji, w tym również dylemat jednoczesności i sekwencyjności poszczególnych środków i co za tym idzie potencjalnej synergii różnych działań lub jej braku. Ta debata

była prowadzona w większości państw oraz w wielu publikacjach w całym regionie, pod mylącym tytułem *Terapia szoku kontra gradualizm*. To przeciwstawienie było nieuniknione z powodu dążenia do komunikacji w coraz krótszej formie, szczególnie w rosnących w siłę mediach elektronicznych. Jak jednak widać było od samego początku (Wagener 1993) i jak dowiedziono dokładniej po czasie (Popov 2007), nadało to debacie zupełnie fałszywe znaczenie. Wyglądało na to, szczególnie z punktu widzenia prawodawców, że zmiana instytucji, zwłaszcza nieformalnych, to tylko kwestia podjęcia odpowiedniej decyzji, która natychmiast przynosi konsekwencje. Również wskazywanie, że dylemat: terapia szokowa *vs* gradualizm dotyczy w tym samym stopniu prywatyzacji, polityki antyinflacyjnej czy stabilizacji fiskalnej okazało się błędem niosącym polityczne i gospodarcze konsekwencje (Kołodko 2000).

Nie oznacza to, że zagadnienia sekwencji, prędkości i zakresu pozostały bez wpływu na decyzje biznesowe, polityczne, społeczne czy zdrowotne. Z tego samego powodu zagadnienia gospodarcze i systemowe mogą i powinny być rozważane na wiele sposobów, tak jak dzieje się to zwykle w dojrzałych demokracjach oraz w międzynarodowych reformach politycznych i gospodarczych. Jednak nieszczęsne rozpowszechnianie błędnych pojęć przyczyniło się do trwałego nieporozumienia w kręgach politycznych i akademickich.

Dzisiaj już powszechnie wiadomo, że o ile korekty polityki makroekonomicznej (parametry fiskalne czy monetarne) mogą mieć miejsce stosunkowo często, o tyle reformy strukturalne, takie jak zmiany systemu emerytalnego, opieki zdrowotnej czy podziału administracyjnego, siłą rzeczy wymagają o wiele więcej czasu, więc nie może tutaj być mowy o terapii szokowej.

Właśnie z tego powodu, nie wspominając o komplikacjach technicznych oraz społecznej konkurencyjności takich działań, zmiany takie odbywają się często na zasadzie prób i błędów. Autokorekta obejmująca zmiany oryginalnych celów, metod, finansowania lub składu mieszanki tych czynników zawsze była dużą częścią tego procesu¹. Mimo że międzynarodowe instytucje finansowe okazały się nieskuteczne w realizowaniu szerszych ambicji (Krueger 1998), wyznaczanie reform o różnej skali, różnym zasięgu i znaczeniu pozostało zagadnieniem ważnym

¹ Na przykład, upadek wielu z największych instytucji finansowych spowodował utratę praw emerytalnych przez miliony pracowników w USA i na całym świecie. Objęło to nie tylko osoby zatrudnione w tych korporacjach, gdzie fundusze emerytalne były inwestowane we własne fundusze korporacji, lecz również tych zupełnie nieświadomych zagrożenia przyszłych emerytów, których fundusze emerytalne, publiczne lub prywatne inwestowane były w papiery upadających instytucji finansowych. Podobnie problem milionów drobnych przedsiębiorców, którzy dorobili się fortun dzięki rozluźnieniu podatkowemu ery Thatcher w Anglii, by teraz znaleźć się w sytuacji, w której nie mają wystarczającego zabezpieczenia, osiągnął wymiar społeczny. Powtórzenie tego samego w „nowej Europie”, która szczyty swoje eksperymentami z podatkiem liniowym, jest trudne do uniknięcia.

podczas konstruowania dowolnej strategii gospodarczej, która ma na celu coś więcej niż tylko dryfowanie z prądem nastrojów społecznych lub trendów w ekonomii.

Z powyższego wynika, że pierwsze kroki zaliczyć można do zgromadzonej wiedzy o udanej masowej transformacji systemów społeczno-gospodarczych, w odróżnieniu od wąskich reform wewnątrz porządku gospodarczego, tj. stabilizacji, liberalizacji, budowania instytucji oraz prywatyzacji, zakładających serię kolejnych, potencjalnie powiązanych kroków, które można, nawet w praktyce, wykonać jednocześnie. Co więcej, termin „gradualizm” oznacza w rzeczywistości przeciwieństwo tego, co zaczął oznaczać w wyniku nadużywania go przez dziennikarzy. Nie oznacza wcale zajmowania się spóźnionymi działaniami w celu uniknięcia konfliktu politycznego. Gradualizm, w oryginalnym sensie, to przyjęcie dłuższej perspektywy, ustalenie harmonogramu i dawkowanie działań w taki sposób, by mogły powstać synergie. Dla przykładu, znieszenie ograniczeń w handlu na przestrzeni 5 lat, lub otworenie rachunku kapitałowego na różnorodne transakcje w perspektywie 5–8 lat to komunały w polityce reform gospodarczych, nawet w krajach rozwijających się.

W kontekście krajów postkomunistycznych znaczenie tego terminu zostało jednak wypaczone. Gradualizm zrównano z nadmierną ostrożnością i niechęcią do zmian, a radykalizm został uznany za wartość samą w sobie. Mimo że niektóre działania mogą i powinny być wykonywane na mocy jednego podpisu, w zdziwienie wprawiają, nawet z perspektywy czasu, informacje o propozycjach prywatyzacji całych gałęzi przemysłu na przestrzeni kilku tygodni lub miesięcy. Tam, gdzie miało to miejsce, tak jak w przypadku niesławnej rosyjskiej prywatyzacji na zasadach „długi za akcje”, lub prywatyzacji węgierskiego sektora energetycznego, które miały miejsce w 1995 roku, zaniedbane zostały takie kwestie jak przejrzystość transakcji, zapewnienie konkurencyjności na rynku, utrzymanie nadzoru państwowego czy troska o stan budżetu. Niekorzystne konsekwencje są teraz dobrze znane i nie podlegają podważeniu nawet przez tych, którzy wcześniej zalecali te rozwiązania.

3. JAK MIERZYĆ SUKCES TRANSFORMACJI?

Kwestia pomiaru znajduje się wysoko w hierarchii oceny poprawności metodologicznej, a więc i akademickiej, w każdej dziedzinie nauki, i to nie tylko wśród nauk przyrodniczych. Powszechnie wiadomo również, że pomiar nie jest zadaniem *a priori*, które może lub powinno być wykonane w oderwaniu od ram koncepcyjno-analitycznych, wynikających z szerszych rozważań teoretycznych. Oczywiście ta zrodziła się z wielu analiz ekonomicznych, szczególnie w latach 80. i 90. XX wieku, gdy formalizacja, a szczególnie ulepszanie metodologii matematycznej, były

często uważane za rdzeń profesji ekonomisty. W czasie dominacji paradygmatu ekonomii pozytywnej pomiar stał się wszystkim, a interpretacja zeszła na dalszy plan. W tych warunkach nieuniknione było także to, że w interpretacji wyników jednorazowego zdarzenia historycznego, ogromnej transformacji porządku społeczno-gospodarczego w ponad dwudziestu krajach, górę wzięło zainteresowanie liczbami.

W każdej dziedzinie nauki można dążyć do zmierzenia wszystkiego, co się do zmierzenia nadaje. Problemy pojawiają się, gdy pomiar wykonuje się na podstawie nawyków, zwyczajów, dostępnych danych czy uprzedzeń, a nie na teoretycznych podstawach analitycznych. Zmiana systemowa – upadek Związku Radzieckiego – zaskoczyła większość środowiska i opinii publicznej, było to jednak zdarzenie nieuniknione, mimo jego oczywistych wad. Ekonomia porównawcza założyła możliwość trwałego istnienia diametralnie różnych systemów gospodarczych, kierując się własną, niemożliwą do pogodzenia, logiką. Z drugiej strony, ekonomia reform również przyjęła za oczywiste podstawowe cechy systemu socjalistycznego, takie jak: dominacja jednej partii, przewaga własności publicznej, brak rynków kapitałowych i wymienialności waluty (Kaase i in. 2002). W końcu doradcy z zewnątrz, głównie ci należący do międzynarodowych instytucji finansowych, bagatelizowali stopień złożoności tego wyzwania. Korzystając ze swojej pozycji, doświadczenia i wygody, przyrównywali transformację do korekty bilansu wydatków w najgorszym przypadku, a programu dostosowania strukturalnego – w najlepszym.

W rezultacie powstał długotrwały spór o to, jak mierzyć postęp osiągnięty na drodze zmian systemowych. Międzynarodowe agencje, które były żywo zainteresowane oceną, czy kraj jest gotowy na w pełni rynkową gospodarkę, takie jak GATT/WTO, OECD, UE oraz, w największym stopniu, EBOR, stworzyły zestaw wskaźników służących do oceny polityki, chociaż trudno mówić, że osiągnięto na tym polu konsensus. Co więcej, pomimo wielkich postępów i stopnia złożoności, szczególnie po stronie EBOR i OECD, które w mniejszym stopniu podlegają problemom politycznym, niż np. Komisja UE, postępy te jeszcze nie znalazły odbicia we wskaźnikach używanych do oceny polityki. Na dłuższą metę wygląda na to, że osiągnięcia lub ich brak znajdują lepsze odbicie we wskaźnikach rozwoju społecznego, opracowanych oryginalnie przez UNCTAD, a aktualnie używanych przez Bank Światowy.

Pełna prezentacja tych osiągnięć wymagałaby pewnie monografii łączącej prace wielu autorów. Na potrzeby tej analizy wystarczy jednak, że sformułujemy kilka uwag.

Po pierwsze, ponieważ długofalowa natura zmian systemowych nie została odpowiednio wyjaśniona, istnieje wciąż tendencja do polegania na krótkoterminowych wskaźnikach cyklu biznesowego. Co nieuniknione w tekstach dziennikarskich, w transformowanych gospodarkach powstał efekt „konkursu piękności”, i to nie tylko w kwestii przystąpienia

lub nieprzystąpienia do UE. Krótkoterminowe wskaźniki makroekonomiczne, pomimo swojej zawodności², były wykorzystywane do ekstremalnie nieprofesjonalnej oceny długotrwałych procesów. Konwencjonalne ostrzeżenia dotyczące o wiele większej niż zwykle niepewności liczb, szczególnie tych podawanych naprędce, były ignorowane.

W rezultacie media oraz podążające za nimi opinia publiczna i decydenci mieli problem z poznaniem prawdziwego stanu rzeczy i stworzeniem racjonalnych oczekiwań na przyszłość. Działo się tak z powodu ograniczonego zrozumienia natury i ram czasowych tego procesu (Kornai 2008), a po części także z powodu mylących sygnałów wynikających ze statystyk. W przypadku pierwszej przyczyny szeroko rozpowszechnione były oczekiwania natychmiastowych zmian na lepsze oraz efektów bez nakładów pracy, często podsycane przez dyskurs polityczny. W przypadku drugiej zaś, tendencja do przeceniania recesji i niedoceny powrotu do normy, wyolbrzymiania kosztów społecznych i ignorowania poprawy poziomu życia konsumentów trwała przez co najmniej dekadę.

Sytuacja ta została jeszcze pogorszona przez, często nieprofesjonalne, poleganie na statystykach, porównujących okres socjalizmu, z jego produktem materialnym netto, do wyników z okresu przejściowego, mierzonych za pomocą PKB. Podobnie, z powodu zaufania do liczb sprzed kryzysu, zaniedbane zostały fundamentalne oznaki braku równowagi, takie jak niedobory lub różnice jakościowe, brak usług.

W kwestii wzrostu gospodarczego bardzo trudno ocenić wpływ takich czynników jak nieuchronność spadku wydajności spowodowanego załamaniem się rynku RWPG, zwiększenie konkurencji międzynarodowej i prowadzenie restrykcyjnej polityki monetarnej, czyli interakcji trzech rodzajów polityki negatywnie oddziałujących na dynamikę gospodarczą (Csaba 1993).

Powolywanie się na doświadczenia rekonstrukcji powojennej i Planu Marshalla, było błędem z powodów fundamentalnych i politycznych. Jak się można było spodziewać, przepaść między oczekiwaniami i rzeczywistością była bardzo duża (Berend 2006).

² Gromadzenie danych na podstawie sondaży bywa niezwykle zawodne, szczególnie w czasach, gdy obserwowana grupa przechodzi fundamentalną transformację. Poza tym, o ile wielkie firmy socjalistyczne są zachęcane do zawiązania swoich wyników, małe firmy prywatne zwykle starają się je zaniżyć z przyczyn podatkowych. Szara strefa, odpowiadająca w niektórych momentach nawet za 40% produkcji w gospodarkach postkomunistycznych i rozwijających się, powoli znajdowała odbicie w zestawieniach. Nieumiejętność obserwacji gwałtownie zmieniającego się środowiska powodowała żenujące pomyłki, nawet jeśli nie było w tym celowej manipulacji statystykami dla celów politycznych lub prestiżowych. Pracując w tym czasie w centrum przetwarzania danych i badań, autor mógł z bliska obserwować heroiczne próby ministerstwa finansów, banku centralnego, a także urzędu statystycznego i obserwatorów prywatnych, w celu znalezienia wiarygodnych danych liczbowych w latach 1988–1997.

W konsekwencji braku zrozumienia procesu transformacji i co za tym idzie – nietrafionych prognoz, powstanie masowego bezrobocia, które pojawiło się wcześniej czy później w każdym z państw, zostało przyjęte z niepokojem. Niepokój ten był szczególnie uzasadniony wśród tzw. liderów transformacji, gdzie bezrobocie przekroczyło poziom bezrobocia naturalnego (około 5–6%) i osiągnęło poziom dwucyfrowy. Niestety politycy, opinia publiczna, a nawet środowisko ekonomiczne, nie były na taką sytuację przygotowane.

Środki łagodzące wielkie problemy społeczne stały wysoko w hierarchii ważności większości krajów w trakcie transformacji. Można zauważyć tutaj różne strategie. Kraje pozostające w tyle, w tym Czechy w latach 1992–1998, próbowały opóźnić zmiany strukturalne, mimo dających się przewidzieć konsekwencji dla wzrostu, produkcji oraz eksportu. Państwa znajdujące się w czołówce transformacji (Polska, Węgry) popełniły inne błędy. Ustanowiły one, pod groźbą nieuchronnej eksplozji społecznej, hojne plany wcześniejszych emerytur i pomocy niepełnosprawnym, w większości przypadków zapożyczone wprost z istniejących systemów skandynawskich i z innych krajów z kontynentu europejskiego. Wiele mówi fakt, że Węgry dołączyły już w 1991 roku, czyli od razu po jej podpisaniu, do Karty Praw Społecznych RE (wokół której wciąż toczą się ożywione dyskusje, m.in. w Polsce i Wielkiej Brytanii). W następstwie tego wydatki na cele społeczne wielu państw, w tym Węgier i Polski – lecz nie wszystkich krajów nadbałtyckich – znacznie przekraczają średnią unijną (MNB 2008). Nakłady na emerytury już teraz są wielkim obciążeniem dla skarbu państwa, na poziomie od 10 do 17% PKB (Antal 2008). Jest to problem wynikający także ze starzenia się społeczeństwa, szeroko rozpowszechnionego uchylania się od płacenia podatków, legalnych wakacji podatkowych dla inwestorów zagranicznych i małych firm oraz nielegalnego zatrudnienia, zaburzającego prawdziwy obraz formalnego poziomu zatrudnienia, szczególnie w firmach średniej wielkości.

To tylko niektóre z powodów wskazujących, że konwencjonalne miary sukcesu gospodarczego, takie jak deficyt budżetu centralnego, dług publiczny, stopa bezrobocia itp. niewiele mogą powiedzieć o rzeczywistym stanie transformowanej gospodarki, szczególnie w dłuższej perspektywie. Fakt, że np. Czechy zwyczajowo posiadają niską inflację, można tylko częściowo przypisać tradycyjnemu konserwatyzmowi fiskalnemu tego kraju. Równie ważną przyczyną było opóźnienie zmiany kontrolowanych cen w latach 2007–2008. Jak wyjaśniają Fialová i Janáček (2009, p. 16–20), opóźnienia w korektach cen kontrolowanych oraz recesja mogą być przyczynami inflacji (szacuje się, że do poziomu około 2%) w latach 2009–2010. Podobnie wzrost inflacji aż do 5,5% w Słowenii zaraz po przystąpieniu tego kraju do wspólnej waluty w 2008, przy średniej w strefie euro na poziomie 3,3% (ECB 2009, p. 38) wyraźnie wskazuje znaczenie opóźniania koniecznych korekt cen.

Jeżeli weźmiemy pod uwagę dług ukryty w systemie emerytalnym, a także dające się przewidzieć koszty objęcia dużej części drobnych przedsiębiorców ubezpieczeniem społecznym, dodamy trudności z wycofaniem przywilejów dla emerytów i niepełnosprawnych (jak widzimy na przykładzie prób włoskich i holenderskich), możemy zaryzykować o wiele bardziej pesymistyczną ocenę perspektyw niż dotychczas, i to niezależnie od skutków kryzysu finansowego. Dotyczy to zarówno utrzymania równowagi finansów publicznych, jak i potencjału wzrostu gospodarczego. Niedokończone reformy strukturalne spowodują zapewne o wiele wcześniejsze spowolnienie wzrostu gospodarki, niż wskazywałyby na to poziom rozwoju lub, inaczej mówiąc, potencjał do nadrobienia załagłości transformowanych gospodarek.

4. JAK UTRZYMAĆ TRANSFORMACJĘ?

To zagadnienie jest jednym z ulubionych tematów analityków wzrostu i ekonomii gospodarczej reform politycznych. Zagadka ta wygląda w skrócie następująco. Jeżeli reformy zostaną cofnięte, ich pozytywne efekty będą niemożliwe do wykorzystania, przynajmniej nie przez rządy, które poświęciły się polityce zakładającej niepopularne działania, takie jak likwidacja miejsc pracy, podwyższanie wieku emerytalnego lub wprowadzanie częściowych płatności za usługi, które wcześniej były świadczone za darmo. Jeżeli natomiast reformy przyniosą efekty, może powstać wrażenie, że dalsze działania nie są potrzebne, skoro zostały osiągnięte warunki stabilnego wzrostu i nadszedł czas na zbieranie owoców pracy.

Warto dodać, że przerwa w reformach strukturalnych w krajach starej Unii stworzyła w obecnej dekadzie żyzny grunt pod bezczynność w większości nowych krajów członkowskich, z wyjątkiem Słowacji (Csaba 2009b). Co więcej, nieoczekiwany przyływ środków spowodowanych wysokimi cenami paliw stworzył fałszywy obraz rosyjskiego cudu gospodarczego, który wydawał się stabilny, mimo ograniczenia reform strukturalnych (Havrylyshyn 2008). Widać, iż była to iluzja, jednak miała ona wyraźny wpływ na decydentów ze Wschodu i Zachodu w 2008 roku.

Jedną z głębszych przyczyn trwającej niepewności w ocenach znaczenia reform strukturalnych oraz w ich ocenie liczbowej jest brak zgody w głównym nurcie dotyczący ważności instytucji oraz mechanizmu, który kieruje ich wpływem na długofalowe wyniki wzrostu (za: Paldam, Gundlach 2008). Możemy zatem uznać za pochodną szerszego problemu rozważanie w dyskusjach na temat transformacji decyzji, które instytucje mają pierwszeństwo i dlaczego. Co więcej, tak w szerszych, jak w węższych debatach poruszamy się w wielkim stopniu po nieznanym wodach, próbując ustalić kierunek i wielkość zależności pomiędzy działaniami i ich wynikami.

W niektórych przypadkach nie powinno to być wielkim problemem. Dla przykładu, zmiany praw dotyczących upadłości działają natychmiast lub w ciągu tygodni, a nie lat. Natomiast zmiana kodeksu prawa cywilnego, ustanowienie niezależnej agencji regulacyjnej w sektorze energetycznym lub reforma emerytalna z całą pewnością zajmują więcej czasu, a ich efekty są opóźnione.

O ile istnieje zgoda w sprawie ogólnego stwierdzenia że „Polityka ma znaczenie, podobnie jak instytucje”, o tyle na poziomie bardziej operacyjnym nie ma już takiej pewności. Ogólne rozważania uzasadniałyby już dawno demonopolizację rosyjskiego sektora naftowego i gazowego, rzeczywistość wygląda jednak inaczej. Sektor gazowy został w zasadzie wyłączony z prywatyzacji, głównie z powodów społecznych i z powodu zaburzonej struktury rynku (Ahrend, Thompson 2005). Tymczasem zagraniczne inwestycje w sprywatyzowanym w dużym stopniu sektorze naftowym pozostały ograniczone, a jak dowiodły przepychanki z British Petroleum w latach 2006–2008 – oraz istnienie krajowego sektora prywatnego, którego interesy pokrywają się częściowo z interesami administracji – mogą ograniczyć obecność strategiczną nawet najsilniejszych zagranicznych graczy. Dopóki ta sytuacja trwa, trudno jest przewidzieć i zmierzyć, jak wiele „urynkowienia” może przyjąć największa transformowana gospodarka. Trudno więc znaleźć precyzyjną odpowiedź na pytanie o ilościowe określenie wpływu zmian instytucjonalnych na rosyjską sytuację gospodarczą w dekadzie 1999–2008.

Wpływ zmian instytucjonalnych na stan gospodarki siłą rzeczy jest wielostronny. Kryzysy bankowe na Łotwie i w Rumunii w połowie lat 90. XX wieku nie powstrzymały tych krajów przed znaczącym wzrostem w następnej dekadzie. Związek między stopniem rozwoju rynku finansowego a tempem wzrostu gospodarczego pozostaje tematem dyskusji w literaturze (Gradstein 2004), a rozwój międzynarodowego kryzysu finansowego w latach 2007–2009 wzmacnia znaczenie stałych ulepszeń instytucjonalnych w gospodarkach rozwijających się.

O ile w sensie ogólnym nikt nie ma wątpliwości, że ciągłość reform instytucjonalnych w systemie finansowym jest pożądana, a nawet niezbędna, o tyle bezrefleksyjne twierdzenie, że „bez silnego sektora finansowego niemożliwy jest wzrost” wcale nie jest tak oczywiste. Jak wiadomo, kraje wschodnioazjatyckie wzrastają od około trzech dekad bez dobrych systemów finansowych, w związku z czym pilność – w odróżnieniu od potrzeby – działań nad reformą systemu bankowego pozostaje wątpliwa.

Podobnie zasadne pozostaje nawoływanie do „silnego państwa”. Badania gospodarek afrykańskich doprowadziły IMF (2008) do konkluzji, że tworzenie funkcjonującej administracji jest warunkiem *sine qua non* przywrócenia wzrostu. Co więcej, zaprowadzenie pokoju i minimalnie funkcjonującego rządu pozwoliło Czarnej Afryce na wzrost na poziomie ponad 5% rocznie w latach 1993–2008, co jest poziomem porównywalnym ze średnią dla krajów rozwijających się. Osiągnięto to mimo ograniczonych

zmian strukturalnych. Jak jednak dowodzą przykłady Rosji i państw Azji Środkowej, silnego państwa nie można zrównywać z rządem zaangażowanym w pracę na rzecz dobra publicznego, a raczej z grupą interesu opisaną teoretycznie przez Olsona (2000).

Trudno jest zmierzyć siłę rządu. Jego wielkość – wydatki jako odsetek PKB – to dobry wskaźnik zaangażowania politycznego w redystrybucję dóbr, co musi mieć wpływ na wzrost gospodarczy. Wpływ ten jest jednak raczej pośredni i uzależniony w dużym stopniu od wzorca oraz jakości wydatków państwa. Dla przykładu, gospodarki państw skandynawskich znacznie zmniejszyły w ostatnich 15 latach udział wydatków publicznych – o 5 do 15% PKB (ECB 2009) – wciąż jednak pozostają dużymi administracjami opartymi na „podatkach i wydatkach”. Niezależnie od okoliczności, ich konkurencyjność, mierzona przez Międzynarodowe Forum Ekonomiczne i International Institute for Management Development (IMD) w Lozannie, pozostaje wysoka. Wynika to z dobrze adresowanych i wysoko efektywnych wydatków publicznych, które zmniejszają koszty transakcyjne – świadczenia zapewniane przez państwo wynagradzają wysokie obciążenia podatkowe.

Wnioski wynikające z powyższych rozważań są dwojakie. Po pierwsze, rozmiar państwa ma znaczenie i nie powinien być uznawany za nieważny, szczególnie jeżeli chcemy zmierzyć postęp transformacji z w pełni znacjonalizowanej gospodarki w gospodarkę rynkową. Po drugie, mimo że skala (mierzona udziałem wydatków publicznych w PKB) zaangażowania państwa ma znaczenie, to jest to tylko jeden element. Nieprzypadkowo międzynarodowe instytucje finansowe, które w innych okolicznościach podążają za głównym nurtem ekonomii i starają się wszystko opisać liczbami, zostały nawrócone w ostatniej dekadzie na próby ocenienia jakości rządów, których nie da się określić za pomocą liczb. To pojęcie szerokie i otwarte na interpretacje, kontekst i wpływ czynników lokalnych, kulturowych i historycznych, zwykle spoza zasięgu analiz ekonomicznych.

W kontekście przekształceń w bloku postkomunistycznym oznacza to, że liczby mają znaczenie. Fakt, że rosyjskie państwo redystrybuowało w 2008 roku prawie 40% PKB, oraz że w przypadku republik nadbałtyckich i Słowacji wskaźnik ten znalazł się w przedziale 33–37% PKB wskazuje, że nie można mówić o dominacji dogmatu neoliberalnego. Z drugiej jednak strony, doświadczenia rządów Putina w Rosji i praktyki silnego państwa na Węgrzech w latach 2002–2008 okazały się nieudolne i nie zdołały stworzyć warunków gwarantujących utrzymanie wzrostu w długiej perspektywie. Chodzi tutaj przede wszystkim o efektywny i bezstronny wymiar sprawiedliwości, infrastrukturę fizyczną, system ochrony środowiska czy zwiększenie nakładów na rozwój kapitału ludzkiego.

Z powyższych powodów wszelkie wskaźniki ilościowe i jakościowe wycofywania się państwa z gospodarki oraz generalna ocena, czy proces ten poszedł zbyt lub niewystarczająco daleko, nie może być w większości

przypadków jednoznacznie obiektywna. Wygląda na to, że potrzeba analizy jednostkowych przypadków, by dojrzeć – jak w przypadku Węgier – że zbyt ni rozrost państwa w jednej sferze nie może się zbiegać z niewystarczającym zaangażowaniem w innej, ponieważ zwykle sfery te się uzupełniają. Działania na rzecz zwiększania efektywności inwestycji produkcyjnych nie rekompensują braku strategii w polityce ochrony środowiska, społecznej integracji Romów czy podnoszeniu kwalifikacji społeczeństwa zgodnych w wymogami nowoczesnej gospodarki. Zwolnienia podatkowe dla inwestorów zagranicznych nie wynagrodzą nadmiaru biurokracji deregulacji i nieprzejrzystej, arbitralnej administracji podatkowej, co spowalnia rozwój sektora małych przedsiębiorstw, a pamiętajmy, że to one są głównym pracodawcą (więcej: NGFM 2008).

Podstawowym wnioskiem wynikającym z tej części, jest potrzeba prowadzenia ciągłej pracy analitycznej, oceniającej postęp w poszczególnych obszarach, co ma służyć efektywnemu rządzeniu. Oczywiście nie można zapominać, że wyznaczanie celów ilościowych w takich obszarach jak kontrola inflacji, poziom deficytu budżetowego czy długu publicznego jest bardzo ważną formą komunikacji ze społeczeństwem i służyć może budowaniu poparcia społecznego dla poszczególnych rozwiązań.

5. JAK EUROPEIZOWAĆ TRANSFORMACJĘ?

Zmiana gospodarek komunistycznych w wolnorynkowe nie może być ograniczona wyłącznie do jednego kontynentu, ale warto pamiętać, że większość takich przypadków miała miejsce w Europie. Co więcej, idea „europejskości” oraz slogan „powrotu do Europy” były ważnymi czynnikami kształtującymi przebieg transformacji.

Wyobrażenia te były szczególnie ważne w krajach mających szansę na przystąpienie do Unii Europejskiej. UE nie można zrównywać z „Europą” w znaczeniu historycznym, politycznym czy nawet ekonomicznym, ale jest ona bez wątpienia punktem odniesienia dla ustawodawców od ponad 15 lat. W rzeczywistości, od uruchomienia programu PHARE i podpisania umów o handlu i współpracy w roku 1988, UE aspiruje do roli aktywnego gracza politycznego w Europie Środkowej i Wschodniej (Schimmelfenning, Sedelmeier 2005).

Akcesja krajów posocjalistycznych to jeden z większych sukcesów w procesie integracji europejskiej, tym bardziej, że zbiegł się w czasie z projektem wspólnej waluty. Większość gospodarek transformacji postarała się spełnić narzucone przez UE kryteria, niezależnie od tego, czy były one sensowne w ich wąsko rozumianym interesie. Na przykład bilansowanie budżetu przed zakończeniem procesu stabilizacji, prywatyzacji i budowy instytucji czy zwiększenie wydatków na ochronę środowiska przed powstaniem szerszych ram europejskich mogły być postrzegane jako przedwczesne.

Studiowanie procesu europeizacji pokazało, że postrzeganie siebie jako dobrego państwa europejskiego i realne zagrożenie wykluczenia z klubu mogły odegrać kluczowe role w łagodzeniu lokalnych sporów o władzę oraz tworzeniu trendów w polityce gospodarczej, jak to widać na przykładzie słowackiego przyspieszenia lub węgierskiego spowolnienia w latach 1997–2008 (Gyórfy 2009).

Przyjrzenie się temu procesowi może być interesujące dla uwypuklenia dwóch procesów. Z jednej strony można zaobserwować tendencję do zbyt gorliwego kopiowania standardów unijnych. Na głębszym poziomie jednak zmiany często są formalne, powierzchowne i odbiegające od nowych zasad gry. Z tego powodu ich wprowadzanie pozostało ograniczone. Jeżeli np. dostosowanie fiskalne jest wykonywane wyłącznie za pomocą działań krótkoterminowych, lub jeżeli prawo o ochronie środowiska jest ogłaszane, ale nie egzekwowane, wynik będzie prawdopodobnie mizerny. Te dwoistości mogą stanowić wyjaśnienie mniejszej od przewidywanej poprawy sytuacji po uzyskaniu pełnego członkostwa w UE. Ponieważ klasa polityczna miała tendencję do przeceniania tych potencjalnych zysków, w związku z czym opinia publiczna mogła spodziewać się zbyt wiele pod względem indywidualnych zysków materialnych, brak realizacji tych „zwyczajnych kwestii”, takich jak obniżenie cen czy stopy bezrobocia, natychmiast przełożył się na rozczarowanie Unią w nowych krajach członkowskich.

Dziwić nie może fakt, że w ustalaniu długofalowych rezultatów większe znaczenie mają czynniki krajowe, a nie europejskie czy globalne, wciąż jednak ze zdziwieniem obserwujemy to, jak mały jest udział internalizacji wartości UE, czy to ducha współpracy, czy poszanowania zasad wspólnego rynku, w kształtowaniu praktyki politycznej w większości nowych krajów członkowskich od czasu przystąpienia do Unii. Obserwacja ta ma zastosowanie również do okresu sprzed kryzysu. Mniej zaskakujące jest jednak to, że nowe kraje członkowskie nie zgłaszają własnych planów w kwestiach dotyczących Unii, co może wynikać z polityki bardziej skupionej na okresie przejściowym niż na zwyczajowych porozumieniach osiągniętych w ostatniej dekadzie przez trio francusko-niemiecko-brytyjskie. O ile skargi na brak zainteresowania i, od czasu do czasu, wsparcia, mnożą się, o tyle trudno znaleźć oryginalną propozycję powstałą w tym regionie w latach 2004–2009.

6. JAK RADZIĆ SOBIE Z GLOBALIZACJĄ W OKRESIE PRZEJŚCIOWYM?

O ile nie dziwi to, że gospodarki przejściowe są poddawane serii obciążeń związanych z ich wchodzeniem na arenę międzynarodową (Kołodko 2005), o tyle trudno pominąć fakt, że kryzys finansowy stworzył w latach 2007–2009 nowe wyzwania. Po pierwsze, wszystkie kraje doświadczyły pokaźnego spadku produkcji, a Rosja, Węgry i republiki nadbał-

tyckie popadły w recesję. Pokazało to, jak chwiejne są podstawy wzrostu gospodarczego w pierwszej dekadzie XXI wieku, i jak wrażliwe są nadal systemy finansowe tych państw, mimo dużej poprawy w poprzedniej dekadzie. Integracja z globalnymi rynkami kapitałowymi pozostała jednostronna, a ewolucja lokalnych rynków kapitałowych i ich regulacji jest niewystarczająca (Pálosi-Németh 2008).

Koniec Cudu Bałtyckiego oraz walka Bułgarii o wyjście z Izby Walutowej w momencie, gdy nierównowaga zewnętrzna dawałaby powody do devaluacji, pokazały wyraźnie, jak ulotne mogą być skrótkowe rozwiązania w polityce gospodarczej. Oszczędzenie sobie ciężkiej pracy nad budową instytucji i regulacji pomogło w krótkiej i średniej perspektywie, tworząc punkt zaczepienia dla oczekiwań i stabilizując ceny. Gdy jednak sytuacja skomplikowała się, z upływem czasu brak instrumentów regulujących w polityce fiskalnej i pieniężnej przyniósł odwrotny skutek, ponieważ boom konsumpcyjny napędzany przez rynki krajowe i finansowany w obcej walucie przez gospodarstwa domowe nie mógł zostać powstrzymany.

Węgry i kilka innych krajów odczuły również wady w pełni zglobalizowanego systemu bankowego, gdy instytucje finansowe strefy euro chroniły siebie, jednocześnie zawodząc swoich partnerów. Do niedawna zagraniczna własność strategiczna była zaliczana do aktywów, teraz stała się zobowiązaniem. To kolejna ważna kwestia strategiczna, którą należy przemyśleć na nowo pod kątem teorii transformacji i rozwoju.

Podczas spekulacji na temat tego, jak dużo Unia mogła lub powinna zrobić w kwestii regulacji oraz zarządzania kryzysowego w celu zapobieżenia globalnemu kryzysowi w sektorze finansowym, trudno jest oddzielić odpowiedzialność starych krajów członkowskich od nowych. Starym krajom nie udało się uzyskać porozumienia w sprawie elementarnej wspólnej nadzoru zaproponowanego przez Komisję Lamfalussy w 2001 roku. Nowe kraje uznały z kolei, że możliwe jest wydelegowanie odpowiedzialności za regulacje na poziomie UE do starych krajów członkowskich, oraz że szczęśliwy czas napływu zewnętrznego finansowania i oczekiwanie szybkiego przyjęcia euro rozwiążą całą resztę problemów.

7. CZY OKRES TRANSFORMACJI SIĘ ZAKOŃCZYŁ?

Jednym z najgoręcej dyskutowanych tematów, szczególnie w naukach politycznych, jest to, czy i kiedy można uznać, że okres transformacji się zakończył. Oczywiście jest, że europeizacja nie ma na celu homogenizacji, i nie udaje jej się zapewnić standaryzacji, mimo ciągłych prób ustalenia wzorca i stworzenia regulacji dotyczących wielu kwestii, od zdefiniowania prawdziwej czekolady po bezpieczeństwo ruchu lotniczego, niezależnie od tego, czy kompetencje w danej kwestii zostały już przekazane Brukseli. Irlandia i Finlandia pozostaną raczej dwoma bardzo różnymi przykładami gospodarki europejskiej, pod każdym względem (Sapir 2006).

Jeżeli tak jest w rzeczywistości, nie ma prostej odpowiedzi na nasze pytanie, możemy się bowiem zastanawiać w nieskończoność, czy obecny etap to już stacja końcowa, czy jeszcze nie. W aktualnej literaturze przedmiotu powstały dwa podejścia. Według jednego, okres przejściowy już się zakończył, ponieważ, mimo pewnych różnic strukturalnych, porządek instytucjonalny nie różni się od dojrzałych gospodarek wolnorynkowych (Keren i Ofer 2007). Zwolennicy odmiennego podejścia też mają rację, twierdząc, że obecny kryzys jest kolejnym przykładem niekompletności zmian instytucjonalnych i regulacyjnych, nazywanych często reformami trzeciej generacji. Systemy pomocy społecznej i systemy emerytalne nie są jeszcze trwałe i stabilne. Jeżeli przyjmiemy ten drugi pogląd, okres przejściowy jeszcze trwa.

Niezależnie od tego, jak skonstruujemy odpowiedź, otwarte pozostaje pytanie o to, czy i do jakiego stopnia warunki zrównoważonego rozwoju – który jest podejściem o wiele szerszym niż czysto ilościowy rozwój – zostały wprowadzone w życie w gospodarkach krajów postkomunistycznych. Odpowiedź będzie różna zależnie od kraju, ale nawet skrócony opis starych i nowych problemów, nowych sposobów podejścia oraz spostrzeżeń daje powody do przemyślenia dużej części zgromadzonej wiedzy. Powyższy artykuł był próbą rozpoczęcia dyskusji i wniesienia wkładu do tego trudnego zadania, które wymaga dalszych zbiorowych wysiłków, tak środowiska akademickiego, jak praktyków.

BIBLIOGRAFIA

- Ahrend, R., Thompson, W. (2005) Unnatural monopolies: the endless wait for gas sector reform in Russia. *Europe-Asia Studies*, Vol. 57, No. 6, pp. 801–822.
- Antal, L. (2008) Nyugdíjreform-dilemmák: jövedelemelosztási arányok és makropénzügyi egyensúly. (Dilemmas of pension reform: income distribution and macroeconomic equilibrium). *Competitio*, Vol. 7, No. 1, pp. 5–32. Dostępne na: www.econ.unideb.hu/kutatas/competitio.
- Backé, P., Égert, B., Walko, Z. (2007) Credit growth in central and eastern Europe revisited. *ÖNB Focus on European Integration*, No. 2. Vienna: Austrian National Bank.
- Berend, T.I. (2006) *An Economic History of Twentieth century Europe: From Laissez-faire to Globalization*. Cambridge and New York: Cambridge University Press.
- Csaba, L. (1993) After the shock. W: Somogyi, L. (ed.) *The Political Economy of the Transition process in Eastern Europe*. Cheltenham and Brookfield: Edward Elgar, pp. 88–108.
- Csaba, L. (2009a) Orthodoxy, renewal and complexity in contemporary economics. *Zeitschrift für Staats- und Europawissenschaften*, Vol. 7, No. 1, pp. 1–32.
- Csaba, L. (2009b) Causes and consequences of a new type of macroeconomic populism in central Europe. W: Csaba, L., *Crisis in Economics?* Budapest: Akadémiai Kiadó.

- Darvas, Z., Szapáry, G. (2008) Strategies of joining the euro. W: Buti, M. (ed.) *The Euro at Ten*. Bruksela: Komisja UE, listopad.
- Djankov, S., Glaeser, E., LaPorta, R., Lopez-De-Silanes, F., Shleifer, A. (2003) The new comparative economics. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 31, No. 4, pp. 595–619.
- ECB (2009) *Statistics Pocket Book*. February. Frankfurt/M.
- Fialová, K., Janáček, K. (2009) Czech economy at the beginning of 2009: sharp fall in economic activity. Prague: komercni Banka. *Economic Trends*, No. 59.
- Gradstein, M. (2004) Governance and growth. *Journal of Development Economics*, Vol. 73, No. 2, pp. 505–518.
- Gyórfy, D. (2009) Structural change without trust: reform cycles in Hungary and Slovakia. *Acta Oeconomica*, Vol. 56, No. 2.
- Havrylyshyn, O. (2008) Growth recovery in CIS Countries: the minimum threshold of reforms. *Comparative Economic Studies*, Vol. 50, No. 1, pp. 53–78.
- IMF (2008) *Regional Economic Outlook: Sub-Saharan Africa, 2009*. Washington, D.C., www.imf.org.
- Kaase, M., Weninger, A., Sparschuch, V. (eds.) (2002) *Handbook of Three Social Sciences in central and Eastern Europe: Economics, Political Science and Sociology*. Berlin: GESIS and Collegium Budapest.
- Keren, M., Ofer, G. (2007) Are transition economies normal developing countries? W: Estrin, S., Kolodko, G.W., Uvalic, M. (eds.) *Transition and Beyond*. New York etc: Palgrave, pp. 58–88.
- Kolodko, G.W. (2000) *From Shock to Therapy*. Oxford: Oxford University Press.
- Kolodko, G.W. (ed.) (2005) *Globalization and Social Stress*. New York: Nova Science Publishers.
- Kornai, J. (2008) *From Socialism to Capitalism*. New York: CEU Press.
- Krueger, A. (1998) Whither the World Bank and the IMF? *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, No. 4, pp. 1893–2020.
- MNB/National Bank of Hungary (maj 2008) *Jelentés az infláció alakulásáról* (Inflation report). Budapest, www.mnb.hu
- NGFM/Ministry of National Economic Development (wrzesień 2008) *A kis – és középvállalkozások helyzete – 2007, éves jelentés* (Annual report on the state of SMEs in 2007). Budapest, wrzesień. Streszczenie w języku angielskim dostępne na: www.ngfm.gov.hu.
- Olson, M. (2000) *Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*. New York: Basic Books.
- Paldam, M., Gundlach, E. (2008) Two views on institutions and development: the Great Transformation and the Primacy of Institutions. *Kyklos*, Vol. 61, No. 1, pp. 65–100.
- Pálosi-Németh, B. (2008) *A feltörekvő országok tőkepiacai a globalizáció folyamatában* (Capital markets of emerging economies in the process of globalization). Budapest: Akadémiai Kiadó.
- Popov, V. (2007) Shock therapy versus gradualism revisited: lessons from transition economies after 15 years of reforms. *Comparative Economic Studies*, Vol. 49, No. 1, pp. 1–31.

- Sapir, J. (2006) Globalization and the reform of European social models. *Journal of Common Market Studies*, Vol. 44, No. 2, pp. 369–390.
- Schimmelfenning, F., Sedelmeier, U. (ed.) (2005) *The Europeanization of Central and Eastern Europe*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- di Tomasso, M., Raiser, M., Weeks, M. (2007) Home grown or imported? Initial conditions, external anchors and the determinants of economic reform in the transition economies. *Economic Journal*, Vol. 117, No. 520, pp. 858–881.
- Wagener, H.-J. (ed.) (1993) *On the Theory and Policy of Systemic Change*. Heidelberg and New York: Physica Verlag.

Jens Hölscher

University of Brighton, Brighton

20 LAT TRANSFORMACJI GOSPODARCZEJ – SUKCESY I PORAŹKI

1. WPROWADZENIE

Niniejszy rozdział stanowi podsumowanie doświadczeń 20 lat transformacji gospodarczej oraz próbę wskazania sukcesów i porażek, tak na gruncie teorii, jak polityki gospodarczej. Celem autora jest próba wyciągnięcia wniosków na przyszłość nie tylko dla krajów w okresie transformacji, lecz również – ogólnie – dla rynków wschodzących. W obliczu obecnego ogólnoświatowego kryzysu gospodarczego mogą one również mieć praktyczne znaczenie dla dojrzałych społeczeństw kapitalistycznych.

Z analitycznego punktu widzenia obecny ogólnoświatowy kryzys gospodarczy ułatwia wskazanie wad transformacji. Z pewnych ogólnych spostrzeżeń wynika, że wraz ze zdecydowanymi działaniami korekcyjnymi, podejmowanymi w niektórych krajach, wzrost gospodarczy spowalnia, a nawet może ulec całkowitemu wyhamowaniu. Choć w ciągu ostatnich 20 lat transformacja, jako taka, poczyniła postępy, nie da się uniknąć ogólnego spowolnienia wzrostu, a prawdopodobne jest nawet odwrócenie pozytywnych trendów, szczególnie w obszarach finansów i handlu. Wszystkie kraje podlegające transformacji zmagają się z trudnościami budżetowymi, stanowiącymi zagrożenie dla niezwykle potrzebnych, sprzyjających wzrostowi, inwestycji w dziedzinie edukacji. Podobnie jak w przypadku dojrzałych krajów kapitalistycznych, nie da się uniknąć interwencji rządu, jednak polityka przemysłowa ukierunkowana na konkretne sektory wiąże się z ryzykiem.

W pierwszej części niniejszego rozdziału zostaną przedstawione koncepcje transformacji z perspektywy czasu. Obecnie panuje powszechna zgoda co do niespełnienia przez oryginalną koncepcję Konsensusu Waszyngtońskiego oczekiwań w zakresie wzrostu i rozwoju, co wywołuje pewne zakłopotanie wśród ekonomistów (Rodrik 2006). W drugiej części pracy zostaną omówione podejścia teoretyczne, które skonfrontuje się z kilkoma spostrzeżeniami. Część trzecia przedstawia w skrócie główne społeczne następstwa transformacji, biorąc pod uwagę najnowsze badania dotyczące zadowolenia społecznego oraz zdrowia. Następnie poddaje się analizie wpływ kryzysu gospodarczego zaistniałego po 2007 roku oraz omawia długookresowe wyzwania dla rozwoju gospodarczego w krajach podlegających transformacji. W kolejnym fragmencie pokrótce omawia się sytuację gospodarczą Rosji i Węgier. Rozdział kończą wnioski.

2. KONCEPCJE TRANSFORMACJI

Podejście proponowane przez Konsensus Waszyngtoński odnosi się do pewnego rodzaju połączenia transformacji szokowej i stabilizacji makroekonomicznej. „Stabilizacja” ma zapewnić ustabilizowanie cen jako zasadniczy warunek (długookresowego) wzrostu. Konsensus Waszyngtoński wyraża poglądy powszechne wśród instytucji mających siedzibę w Waszyngtonie, MFW i Banku Światowego, oraz pewnych amerykańskich zespołów doradców, dotyczące rozwiązywania problemów strukturalnych w zakresie bilansu płatniczego. Większość gospodarek socjalistycznych cierpiała z powodu poważnego braku równowagi ekonomicznej: rozbieżności między podażą i popytem, deficytu handlowego i wysokiego zadłużenia zagranicznego. Stanowią one dodatkowe, ponure dziedzictwo, z którym zmagają się transformacja. Jak tłumaczono, brak równowagi w powyższych zakresach wynikał z połączenia kontroli cen oraz ukrytego i widocznego deficytu handlowego, finansowanego przez dodrukowywanie pieniędzy przez bank narodowy będący w istocie agencją rządową. Skutkiem tego było znikanie towarów z oficjalnych rynków i obrót nimi na czarnym rynku po wyższych, niepodlegających kontroli cenach. Zniesienie kontroli cen bez jednoczesnego usunięcia przyczyn braku równowagi mogłoby doprowadzić do hiperinflacji i sprawić, że system wolnych cen rynkowych działałby nieskutecznie.

Zalecenia dla polityki gospodarczej obejmowały przede wszystkim dyscyplinę budżetową, oznaczającą ukierunkowanie priorytetów wydatków publicznych na obszary przynoszące zarówno wysoką efektywność poniesionych nakładów, jak i możliwość poprawy struktury podziału dochodów. Obszary te to m.in. podstawowa opieka zdrowotna, szkolnictwo podstawowe i infrastruktura.

Do elementów polityki gospodarczej zaliczano:

- reformę podatkową (w celu obniżenia krańcowych stóp podatkowych i poszerzenia bazy podatkowej),

- uwolnienie stóp procentowych,
- kurs walutowy na poziomie gwarantującym konkurencyjność,
- liberalizację handlu,
- likwidację barier dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich,
- prywatyzację,
- deregulację (zniesienie barier w zakresie wchodzenia na rynek i wycofywania się z niego),
- gwarancję praw własności.

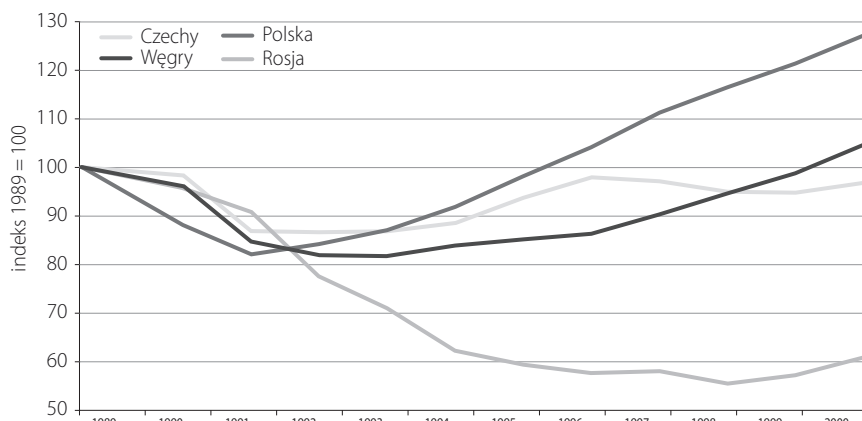
Powyższe zalecenia podsumowuje się często przez następującą definicję:

Transformacja gospodarcza jest jednoznaczna z prywatyzacją, liberalizacją i stabilizacją.

Punktem wyjścia dla polityki makroekonomicznej było przekształcenie zależnego banku narodowego w niezależny bank centralny, a następnie kontrola podaży pieniądza przez programowanie finansowe. Jeśli zabronione byłoby bezpośrednie kredytowanie państwa przez bank centralny, a podaż pieniądza byłaby ściśle kontrolowana, państwo zmuszone byłoby unikać deficytu budżetowego. Brakujące towary wróciłyby na oficjalne rynki. Nadwyżka całkowitego popytu zostałaby zniwelowana, a sam popyt zrównałby się z potencjalnym poziomem produkcji. Instrumenty mające umożliwić osiągnięcie tego celu obejmowały: (a) kontrolę podaży pieniądza (połączoną w niektórych przypadkach z reformą walutową) i/lub (b) wysokie nominalne stopy procentowe przewyższające wskaźnik inflacji (czyli wysoką realną stopę procentową), i/lub (c) kurs walutowy na poziomie gwarantującym konkurencyjność (stały kurs walutowy po jego zdecydowanym obniżeniu). Wyeliminowanie nadwyżki popytu nie zaszkodziłoby w znaczącym stopniu produkcji i zatrudnieniu. Spodziewana „recesja okresu transformacji” trwałaby zapewne około roku, a gospodarka nie skurczyłaby się o więcej niż zaledwie 5% ze względu na strukturalne skutki dostosowania względnych cen.

Koncepcja Konsensusu Waszyngtońskiego opierała się na tak zwanej krzywej J transformacji gospodarczej. Według tej koncepcji, po niewielkim dołku „recesji okresu transformacji” nastąpiłyby zwielokrotniony wzrost dochodu. Te oczekiwania ekonomistów z kręgu waszyngtońskiego podzielali w szerokim zakresie ci, których transformacja dotyczyła. Jednak rzeczywistość przedstawiała się zupełnie inaczej:

Wykres 7.1 pokazuje realny wzrost PKB w Czechach, na Węgrzech, w Polsce i Rosji w czasie pierwszych dziesięciu lat transformacji gospodarczej. Na wykresie nie widzimy żadnej krzywej w kształcie litery „J”. W ciągu pierwszych dziesięciu lat w Europie Środkowej występował mały wzrost PKB. Prym wiodła Polska z około trzydziestoprocentowym wzrostem na przestrzeni dekady. Rosja doznała gwałtownej recesji zakończonej długotrwałą stagnacją na poziomie 60% dawnego dochodu osiąganego w erze socjalizmu. Biorąc pod uwagę te fakty, nie należy dziwić się odejściu od koncepcji Konsensusu Waszyngtońskiego.



Wykres 7.1. Realny wzrost PKB w Czechach, na Węgrzech, w Polsce i Rosji – w czasie pierwszych dziesięciu lat transformacji gospodarczej

Źródło: Hölscher 2006.

W przeciwieństwie do koncepcji stabilizacji głoszonej przez Konsensus Waszyngtoński podejście ewolucyjno-instytucjonalne łączyło zagadnienie stabilizacji cen z rozwojem stosunków kredytowych i pieniężnych; skupiało się przede wszystkim na skutkach dla realnej produkcji, zatrudnienia i dystrybucji dochodów. Rozwój właściwych instytucji obejmowałyby: ochronę porządku publicznego, uprawnienia banku centralnego wystarczające do sprawowania nadzoru nad sektorem bankowym lub też powszechnie uznawane systemy ładu korporacyjnego w stosunkach między finansowym i pozafinansowym sektorem gospodarki. W ramach tej koncepcji zapewnione zostałyby pewne zabezpieczenie dla prywatnych gospodarstw domowych (mieszkanie, akcje prywatyzowanych przedsiębiorstw lub oszczędności pieniężne) oraz małych przedsiębiorstw. Oszczędności pieniężne byłyby chronione dzięki rezygnacji z ogałającej z zasobów reformy walutowej lub „inflacji korekcyjnej”. Odziedziczona nadwyżka monetarna powinna zostać przekształcona w niepiłenne aktywa do wykorzystania jako zabezpieczenie kredytów inwestycyjnych. Podstawowe różnice między tymi dwoma podejściami zostały poddane dogłębnej analizie przez Gabrischa i Hölschera (2006) i podsumowane w tabeli 7.1.

Tabela 7.1. Podstawowe różnice między dwiema koncepcjami – Konsensusem Waszyngtońskim i podejściem ewolucyjno-instytucjonalnym

| | Konsensus Waszyngtoński | Podejście ewolucyjno-instytucjonalne |
|--|---|---|
| Obraz | „Jednym skokiem przedostać się przez głęboką rzekę”: liberalizacja o charakterze szokowym, stabilizacja makroekonomiczna i kurczenie się państwa | „Zbudować most łączący dwa brzegi rzeki”: działania stopniowe i uporządkowane, obejmujące tworzenie instytucji, konkurencję, wsparcie dla prywatnej działalności gospodarczej, rozwiązywanie problemów związanych z zachowaniem ładu korporacyjnego |
| Warunki wstępne | Dziedzictwo stanowi obciążenie i reprezentuje „stare” i nieskuteczne połączenia, dominację nomenklatury nad rynkiem; wybrać najlepsze dostępne rozwiązanie „inżynierii społecznej”, które nie jest „zniekształcone” przez warunki wstępne | Dziedzictwo ma wartość, którą należy chronić; w przeciwnym razie zniszczenie kapitału społecznego społeczeństwa doprowadzi do mutacji nomenklatury i jej przekształcenia się w strukturę mafijną |
| Stosunek do przedsiębiorstw będących własnością państwa | Prywatyzować szybko, by uniknąć wyprzedzący aktywów i pogoni za rentą; zamknąć niewydajne przedsiębiorstwa | Stopniowe kurczenie się na podstawie rozwoju sektora prywatnego |
| Ceny | Elastyczne ceny na wolnych rynkach są motorem wydajności i wzrostu; sygnalizują one oczekiwania i zapewniają racjonalne zachowania | Instytucje zapewniają stabilne oczekiwania, a ceny to tylko jedna z wielu instytucji; elastyczne ceny w dobie transformacji to niesprawiedliwe rozwiązanie |
| Polityka makroekonomiczna | Stabilizacja cen przez kontrolę podaży pieniądza, obcięcie wydatków państwa, wprowadzenie punktu odniesienia dla płacy nominalnej i kursu wymiany | Stabilizacja produkcji; z tego wynika kontrola nad skutkami stabilizacji w gospodarce realnej, przede wszystkim nad bezrobociem |

| | Konsensus Waszyngtoński | Podjęcie ewolucyjno-instytucjonalne |
|---|--|---|
| Główne pytanie | Jak zracjonalizować działania jednostek – producentów i konsumentów? | Jak ludzie przejmują kontrolę nad własnym życiem, rozwijając strukturę porządkującą ich relacje z otoczeniem |
| Przewidywalność | Przy zracjonalizowanym działaniu i w danym otoczeniu prawnym skutki działań jednostek oraz skutki transformacji są przewidywalne | Przy wolności wchodzenia na rynek i jego opuszczania oraz postępie technologicznym, otoczenie instytucjonalne podlega zmianom, a skutki działań indywidualnych i zbiorowych oraz skutki transformacji są nieprzewidywalne |
| Transakcje w gospodarce rynkowej | Tylko transakcje rynkowe są skuteczne | Transakcje rynkowe i pozarynkowe przyczyniają się do skuteczności gospodarczej; nie zaniechbywać stosunków społecznych, w tym ładu korporacyjnego |
| Prawa własności | Fizyczna własność składników majątku | Własność + prawo do zawierania umów + nadzór nad realizacją umów |
| Państwo i rząd | Państwo minimalne; zmniejszyć udział państwa w PKB i zatrudnieniu | Zreformować państwo i wykorzystywać je w celu ochrony porządku publicznego i praw własności; polityka nakierowana na zwalczanie ubóstwa i zapobieganie kryzysom w celu wspierania klas średnich |

Źródło: opracowanie własne.

3. SPOŁECZNE SKUTKI TRANSFORMACJI

Ta część rozdziału skoncentruje się na konsekwencjach społecznych. Uaktualnienie danych ukazanych na wykresie 1 na 2007 rok przedstawia tabela 7.2.

Tabela 7.2. Dynamika PKB w wybranych krajach transformacji

| Kraj | PKB w 2007 roku (1989=100) |
|---------|----------------------------|
| Czechy | 130 |
| Węgry | 134 |
| Polska | 158 |
| Rumunia | 113 |
| Rosja | 93 |

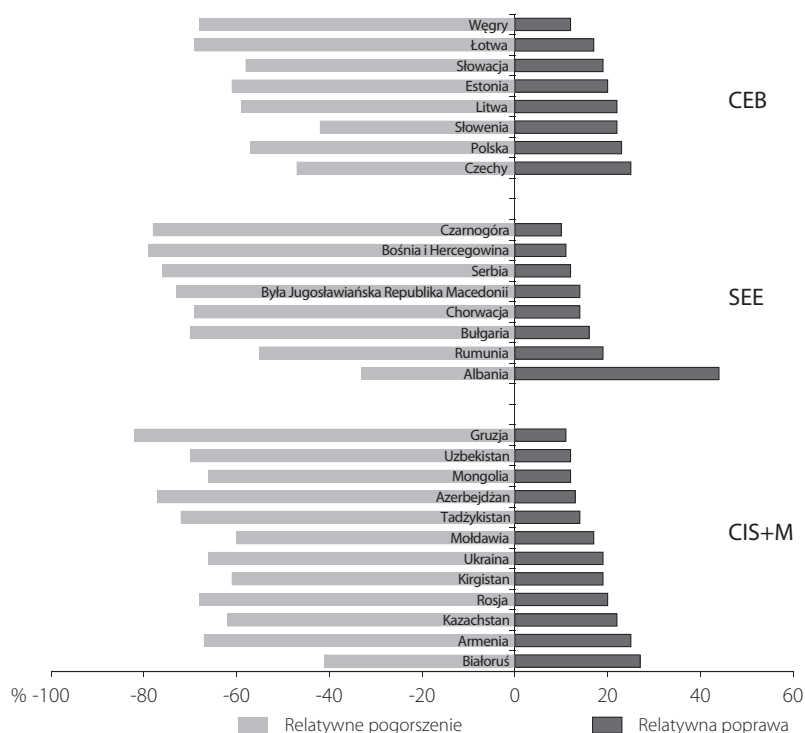
Źródło: EBOR (2008).

Tabela 7.2. pokazuje, że nawet po 19 latach transformacji gospodarczej stopy wzrostu kształtują się na umiarkowanym poziomie, a dochód z całą pewnością nie uległ zwielokrotnieniu. Pomimo wysokich cen ropy naftowej Rosji udało się uzyskać poziom z 1989 roku, a kraje, które jako ostatnie przystąpiły do Unii Europejskiej, np. Rumunia, bardzo powoli nadrabiają straty.

Jeszcze gorzej przedstawia się postrzeganie skutków transformacji gospodarczej. Sondaż zatytułowany *Life in Transition* (*Życie w okresie transformacji*) przeprowadzony przez EBOR i Bank Światowy w 2006 roku (zob. EBOR 2007), w ramach którego rozmawiano z przedstawicielami 29 000 gospodarstw domowych z krajów posocjalistycznych pokazuje, że ogólnie przeważają tu ludzie szczęśliwi, jednak na o wiele niższym poziomie niż w Europie Zachodniej i Ameryce Północnej, gdzie zazwyczaj 80–90% ankietowanych określa siebie jako szczęśliwych lub zadowolonych. W Europie Wschodniej proporcja ta wynosi 50%, z wyjątkiem Węgier, gdzie odnotowano tylko 30% zadowolonych respondentów. Poziom niezadowolenia jest szczególnie wysoki w Europie Południowo-Wschodniej i w niektórych państwach Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP), takich jak: Armenia, Azerbejdżan, Gruzja i Mołdawia.

Wyniki w zakresie postrzegania zmian w zamożności gospodarstw domowych są jeszcze bardziej uderzające: we wszystkich krajach Europy Środkowo-Wschodniej większość respondentów odpowiedziała, że ich relatywna sytuacja pogorszyła się w porównaniu z 1989 rokiem, pomimo wzrostu gospodarczego odnotowanego w większości tych krajów. To zjawisko szczególnie wyraźnie zaznacza się w Europie Południowo-Wschodniej

i WNP, lecz także na Litwie i Węgrzech, pomimo wzrostu o ponad połowę, na który wskazują dane statystyczne. Albania, która rozpoczynała od bardzo niskiego poziomu dochodu, związanego ze swoją specjalną odmianą socjalizmu, stanowi tu wyjątek, ze względu na swoją specyfikę.

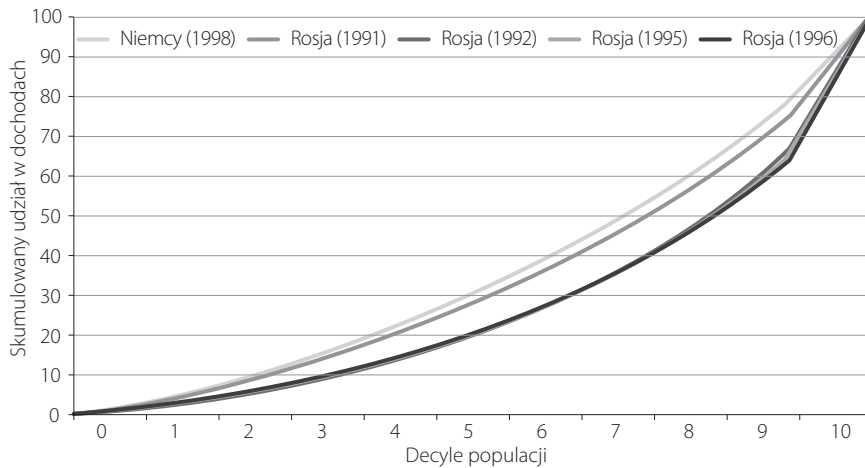


Wykres 7.2. Postrzeganie zmian zamożności gospodarstw domowych

Źródło: EBOR (2007).

To zjawisko można do pewnego stopnia wyjaśnić narastającą nierównością w podziale dochodów, zwłaszcza w Rosji i innych krajach WNP. Biorąc pod uwagę wzrost dochodów i ich dystrybucję, wyróżnić można dwa zbiory doświadczeń okresu przechodzenia od socjalizmu do kapitalizmu. Na pierwszy rzut oka kraje europejskie zdają się posuwać ścieżką zbieżności, mieszcząc się z łatwością w zakresie podziału dochodów, charakterystycznym dla Europy, choć plasują się nieco poniżej stanowiącej punkt odniesienia krzywej Lorenza dla Niemiec. Wszystkie trzy kraje poradzieckie (Litwa, Łotwa i Estonia), które weszły do Unii Europejskiej, znajdowały się na ścieżce stopniowego narastania nierówności w dystrybucji dochodów. Rosja zdecydowanie odstaje na tle europejskich doświadczeń związanych z transformacją, jako przykład państwa, w którym dramatycznie rosnące nierówności prowadzą do polaryzacji między kategoriami o niższych i najwyższych dochodach oraz do zaniku klasy średniej (zob. Hölscher 2006). Krzywa Loren-

za na wykresie 7.3 przedstawia gwałtownie narastającą nierównomierność w dystrybucji dochodów w latach 90. Nawet za czasów komunizmu poziom nierówności był wyższy niż w innych europejskich krajach socjalistycznych i przewyższał również poziom występujący w Niemczech. Zauważalne jest także gwałtowne narastanie nierówności między latami 1991/1992 a 1995/1996, które towarzyszyło spadkowi PKB. Ponadto, zwyciężyli to ludzie, którzy znajdują się w górnych decylach rozkładu dochodu. Występuje wyraźne przesunięcie z decyli 1–7 do górnych decyli, co skutkuje tworzeniem się kategorii tzw. wielkich bogaczy. Dolny decyl uzyskuje 1,4% dochodu, co stanowi zaledwie połowę poziomu w innych krajach, łącznie z poziomem odniesienia. Wskazuje to na większe nasilenie ubóstwa w Rosji w okresie transformacji. Również oddalanie się od nachylnego pod kątem 45 stopni odcinka odnoszącego się do klas średnich wskazuje na dalsze przesuwanie się w kierunku kategorii „wielkich bogaczy”.

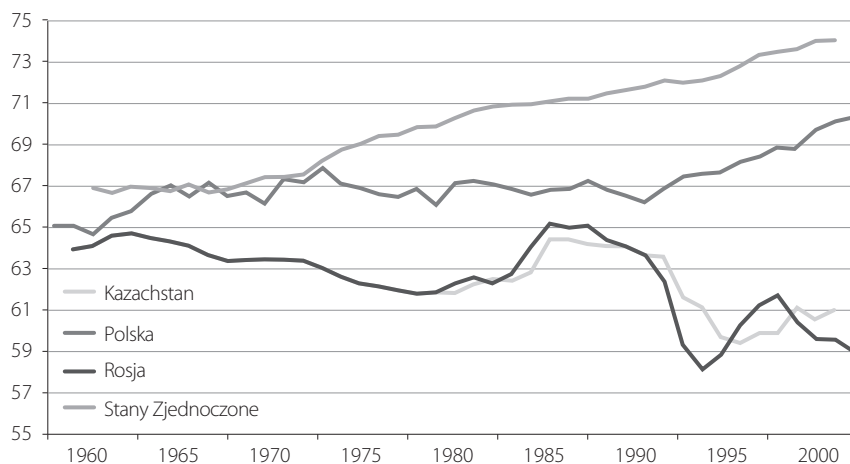


Wykres 7.3. Dystrybucja dochodów osobistych w Rosji w latach 1991, 1992, 1995 i 1996

Źródło: Hölscher (2006).

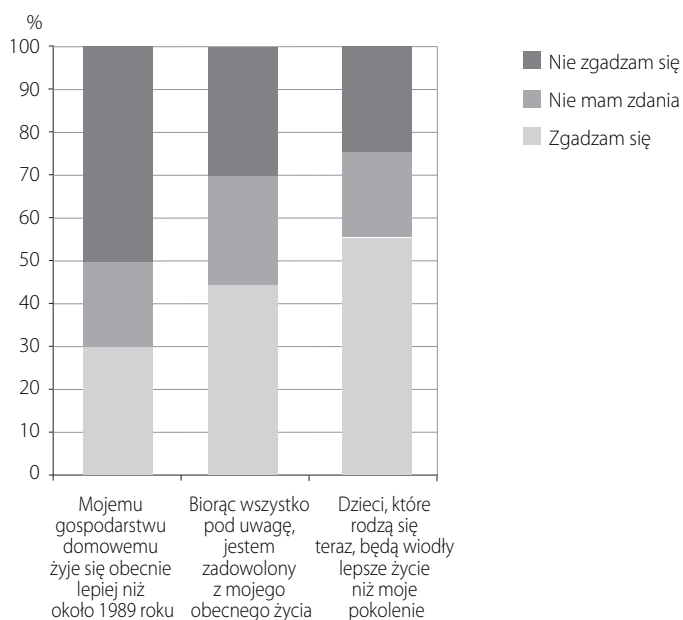
Innym czynnikiem, mającym prawdopodobnie wpływ na postrzeganie doświadczeń związanych z transformacją, jest publiczna służba zdrowia. Najnowsza praca Stucklera i innych (2009) pokazuje, że „Szybka, masowa prywatyzacja jako strategia transformacji stanowiła zasadniczy czynnik warunkujący występowanie różnic w tendencjach dotyczących śmiertelności dorosłych w krajach postkomunistycznych”. Rzecznikami szybkiej, masowej prywatyzacji były Rosja i niektóre inne kraje WNP, w przeciwieństwie do Polski i innych krajów europejskich. Wyniki pokazuje wykres 7.4.

Łańcuch przyczyn wykryty przez Stucklera i innych wskazuje, że szybka, masowa prywatyzacja prowadzi do wysokiego poziomu bezrobocia, który następnie sprzyja niezdrowemu trybowi życia, łącznie z wysokim



Wykres 7.4. Koszty społeczne transformacji

Źródło: Stuckler i in. (2009).



Wykres 7.5. Ogólne zadowolenie w odniesieniu do przeszłości, terażniejszości i przyszłości w krajach transformacji

Źródło: EBOR (2007).

poziomem spożycia alkoholu, co ostatecznie skutkuje wyższymi współczynnikami umieralności. Autorzy interpretują wyniki swoich badań jako argument przeciwko podejściu opartemu na Konsensusie Waszyngtońskim. Biorąc pod uwagę koszty społeczne, ten rodzaj transformacji, dokonywanej przez szybką, masową prywatyzację, okazał się fatalną w skutkach porażką.

Na koniec, nie jest zaskoczeniem fakt, że w całym regionie zaledwie 30% z zapytanych o postrzeganie przeszłości, terażniejszości i przyszłości w kontekście tej analizy uważa, że ich gospodarstwu domowemu żyje się lepiej niż w 1989 roku, a tylko 40% zgadza się ze stwierdzeniem „Biorąc wszystko pod uwagę, jestem zadowolony z mojego obecnego życia”. Jedyne pozytywne spostrzeżenie to fakt, że niemal połowa ankietowanych wierzy, iż ich dzieci będą wiodły lepsze życie niż oni sami. Wydaje się to wskazywać na optymistyczne postrzeganie przyszłości.

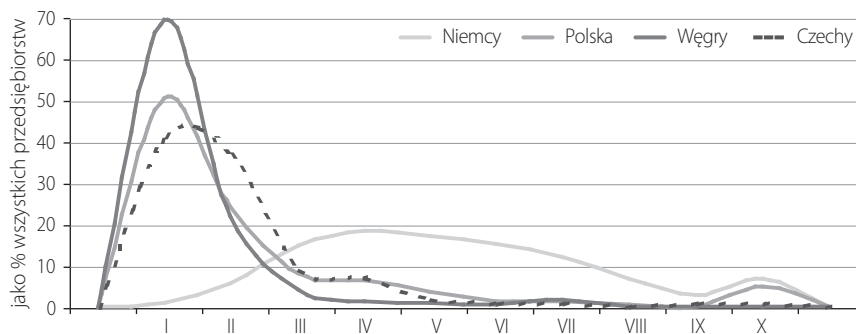
4. WPŁYW OGÓLNOŚWIATOWEGO KRYZYSU

Krótkookresowym efektem obecnego ogólnoświatowego kryzysu gospodarczego jest przyspieszone obniżanie się stóp wzrostu, począwszy od drugiej połowy 2008 roku, a następnie przejście do ujemnych stóp wzrostu w ostatnim kwartale 2008 roku i dalej pograżenie się w zdecydowanej recesji od 2009 roku. Większość krajów podlegających transformacji doznała dramatycznego spadku napływu kapitału, a nawet wycofywania wcześniejszych inwestycji. W całym regionie rynki kredytów i obligacji konsorcjalnych wyschły wraz z obniżeniem ocen opracowywanych przez agencje ratingowe dla obligacji rządowych denominowanych w walucie obcej. Także banki kontrolowane przez zagraniczne jednostki macierzyste obniżały wskaźnik ogólnego zadłużenia, aby zaradzić niepokojom finansowym w swoich centralach. Osłabienie wzrostu, w niektórych krajach sięgające poziomu 30%, przeniosło się na napięcia w sektorze finansowym, skutkując obniżeniem zaufania. Ogromne pakiety subwencji ratunkowych dodały do istniejących potrzeb finansowych sektora prywatnego zapotrzebowanie na środki dla budżetu.

Ogólnoświatowy kryzys zadał cios gospodarkom podlegającym transformacji w chwili, w której warunki panujące w otoczeniu gospodarczym pozwalały na optymizm. Warunki te zmieniły się gwałtownie, a ceny towarów nie sprzyjają już rozwojowi. Dotyczy to zwłaszcza cen ropy naftowej i gazu, lecz także surowców mineralnych, a nawet wyrobów. Wystąpiło również gwałtowne pogorszenie się rynków eksportowych krajów podlegających transformacji. Niemcy były dla Europy najważniejszym rynkiem eksportu, lecz klimat gospodarczy w tym kraju jest obecnie gorszy niż kiedykolwiek przedtem. Recesja w Niemczech, kształtująca się na poziomie około 3%, oznacza ponure perspektywy dla wschodnioeuropejskich eksporterów.

W krótkim okresie w gospodarkach podlegających transformacji dojdzie do regresu rozwoju finansowego. Uderzy to w największym stopniu w małe i średnie przedsiębiorstwa, którym trudno było uzyskać finansowanie nawet w „zwykłych” czasach. Widoczne są również oznaki odwrotu od dawnej masowej prywatyzacji, co służyć ma utrzymaniu poziomu zatrudnienia. Również bezpośrednie inwestycje zagraniczne gwałtownie się kurczą. W tych warunkach udział sektora prywatnego w wielkich projektach infrastrukturalnych, którego orędownikami są EBOR i inne instytucje, będzie utrudniony. Jednakże największy problem stanowią przeszkody w liberalizacji handlu w dobie gwałtownego wzrostu protekcjonizmu.

Te krótkookresowe problemy sumują się z już istniejącymi wyzwaniami, którym kraje podlegające transformacji muszą stawić czoło. Najtrudniejsze z nich to istniejąca wciąż, mimo 20 lat transformacji, ogromna przepaść między wydajnością pracy w dojrzałych zachodnich gospodarkach i gospodarkach podlegających transformacji.



Wykres 7.6. Rozkład liczby przedsiębiorstw według wydajności pracy

Każde z uwzględnionych przedsiębiorstw przyporządkowano do jednej z 10 klas w zależności od wydajności pracy. Klasa I to grupa o najniższym poziomie wydajności pracy, zaś klasa X – o najwyższym.

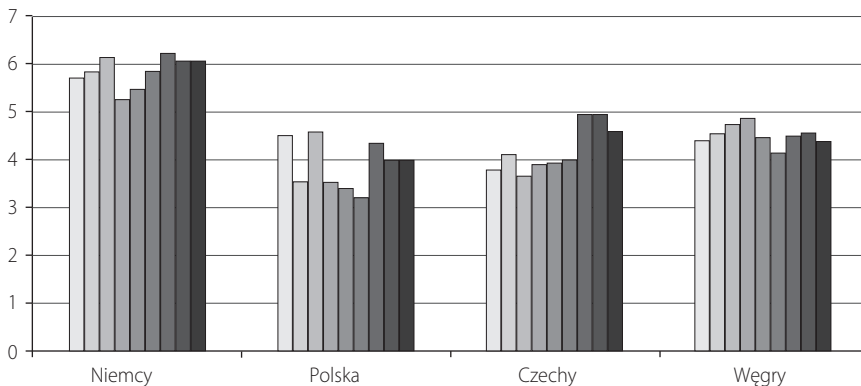
Źródło: baza danych przedsiębiorstw Instytutu Badań Gospodarczych w Halle.

Wykres 7.6 przedstawia rozkład liczby przedsiębiorstw zaliczonych do poszczególnych klas zgodnie z właściwym im poziomem wydajności pracy. Obraz jest jasny: podczas gdy rozkład w przypadku przedsiębiorstw niemieckich bliski jest normalnemu, w którym najwięcej przedsiębiorstw należy do średniej kategorii wydajności, rozkład dla przedsiębiorstw poddanych badaniu w Europie Środkowo-Wschodniej – w Polsce, Czechach i na Węgrzech – przechyła się na korzyść przedsiębiorstw o niższym poziomie wydajności. Są to najbardziej zaawansowane gospodarki spośród przechodzących transformację w Europie, w których wydajność pracy jest dwa ra-

zy wyższa niż na przykład w Rosji. W ubogich w zasoby krajach WNP wydajność pracy kształtuje się na poziomie około 10% wydajności uzyskiwanej na przykład w Stanach Zjednoczonych (EBOR 2008).

Poza brakiem inwestycji określić można dwie przyczyny zacofania krajów podlegających transformacji w zakresie wydajności pracy. Po pierwsze, poziom szkolnictwa mierzony wynikami Programu Międzynarodowej Oceny Umiejętności Uczniów dotyczącymi rozpoczynania edukacji podstawowej i ponadpodstawowej znajduje się znacznie poniżej średniej dla państw Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD). Zważywszy że między wynikami badania Programu Międzynarodowej Oceny Umiejętności Uczniów a wydatkami na edukację na jednego ucznia występuje wyraźna relacja, sytuację pogarsza fakt, że wydatki na szkolnictwo w krajach podlegających transformacji jako procent PKB są również niższe (EBOR 2008). Skutki ogólnoswiatowego kryzysu prawdopodobnie przedłużą proces nadrabiania zaległości.

Drugą przyczyną niskiego poziomu wydajności jest brak konkurencji (zob. Hölscher, Stephan 2009). Bezpośrednie porównanie potwierdza niższą skuteczność polityki antymonopolowej w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Jako punkt odniesienia na Zachodzie przyjęto poziom około 6,0 dla Niemiec, zaś poziom dla Polski to około 4,0, a dla Czech i Węgier jest on niewiele wyższy. Pozycja Niemiec poprawiła się nawet jeszcze w połowie pierwszego dziesięciolecia XXI wieku, co dodatkowo pogłębiło przepaść między Wschodem a Zachodem. Dowodzi to, że wprowadzanie silnej polityki w dziedzinie konkurencji w krajach postsocjalistycznych jest procesem, w którym oczekiwać można nawet kroku wstecz. Być może dyscyplinujący efekt procesu negocjacji



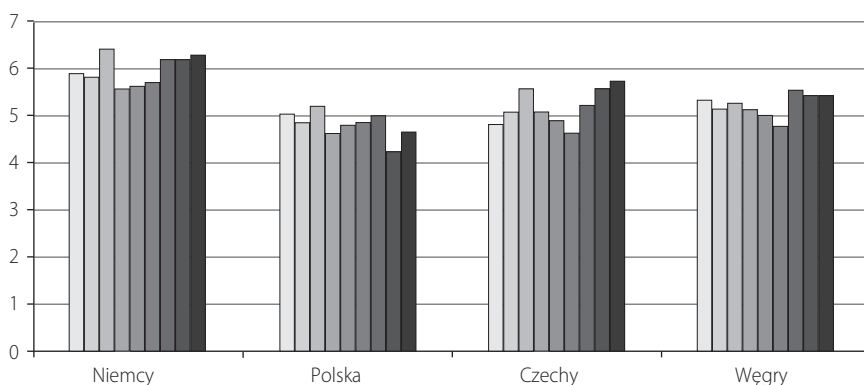
Wykres 7.7. Skuteczność polityki antymonopolowej w latach 1999–2007

Przyporządkowane do klas od 1 do 7, przy czym 1 oznacza, że w danym kraju skuteczność jest najniższa, a 7 – najwyższa.

Źródło: Hölscher, Stephan (2009).

odpowiednich rozdziałów *acquis communautaire* działał najsilniej w czasie samych negocjacji, a potem odszedł w zapomnienie.

Ponadto można oczekiwać, że wynikiem tej niższej skuteczności wdrażania polityki w dziedzinie konkurencji może być także niższy poziom konkurencji na rynkach Europy Środkowo-Wschodniej. Choć Zachód i Wschód tworzą zintegrowany obszar gospodarczy w kategoriach intensywnej wymiany towarów i usług oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych i wspólnych przedsięwzięć, niższy poziom konkurencji na Wschodzie może wynikać z niższej skuteczności polityki w tej dziedzinie. Można to sprawdzić empirycznie, stosując indeks konkurencyjności Światowego Forum Gospodarczego.



Wykres 7.8. Nasilenie lokalnej konkurencji w latach 1999–2007

Przyporządkowane do klas od 1 do 7, przy czym 1 oznacza, że w danym kraju nasilenie jest najniższe, a 7 – najwyższe. Ze względu na zmianę metody dane przedstawione dla 2001 roku nie są bezpośrednio porównywalne z danymi dla pozostałych lat.

Źródło: Hölscher, Stephan (2009).

W tym obszarze różnice między Wschodem a Zachodem nie są już tak widoczne jak w przypadku skuteczności polityki antymonopolowej. Jednak kształtuje się jasny obraz: nasilenie lokalnej konkurencji jest niższe w Europie Środkowo-Wschodniej nawet w najbardziej zaawansowanych gospodarkach podlegających transformacji i nowych państwach członkowskich UE. W 2007 roku osiągnęły one poziom około 4,7 i 5,7, podczas gdy nasz zachodnioeuropejski poziom odniesienia to mniej więcej 6,3. Wprawdzie kraje Europy Zachodniej, takie jak Grecja (4,8) i Portugalia (4,9), znajdują się bliżej krajów podlegających transformacji, lecz mimo wszystko można wyciągnąć wniosek, że w dziedzinie konkurencji nie tylko polityka jest słabiej rozwinięta i mniej skuteczna w podlegających transformacji gospodarkach Europy Środkowo-Wschodniej, lecz również nasilenie konkurencji znajduje się tutaj na niższym poziomie.

Jeśli chodzi o zmianę wskaźników w czasie¹, ponownie obserwujemy, że nasilenie konkurencji wzrasta w Niemczech, podczas gdy ta tendencja jest bardziej nieregularna w Europie Środkowo-Wschodniej, co może być prawdopodobnie skutkiem znajdujących się w fazie początkowej programów prywatyzacji oraz zwykłej fluktuacji w zakresie napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Ponownie obserwujemy pogłębianie się przepaści w dziedzinie konkurencji między „starym” członkiem UE a Polską i Węgrami, podczas gdy Czechy zdają się nadrabiać zaległości. Obraz nabiera jeszcze dramatyzmu, jeśli weźmiemy pod uwagę Rosję i inne kraje WNP.

W niniejszej pracy zajmę się pokrótce Rosją, będącą największą z poddawanych analizie gospodarek. Jeśli weźmiemy pod uwagę spadek indeksów giełdowych, proporcjonalnie do swoich rozmiarów, gospodarka Rosji została ugodzona przez ogólnoswiatowy kryzys mocniej niż na przykład Stany Zjednoczone. Ponadto Rosja cierpi szczególnie z powodu obniżenia się cen energii i towarów. W 2008 roku zbankrutowała pierwsza sieć detaliczna składająca się ze 190 sklepów usytuowanych w rejonie moskiewskim. Inni detaliści uzyskali dostęp do finansowania wspieranego przez państwo. Moscow Tower, jeden z największych placów budowy na świecie, na którym powstać ma międzynarodowe centrum biznesu, nie rusza z miejsca. Reakcja państwa na sytuację sektora finansowego uszczupliła znacznie rezerwy walutowe zgromadzone w przeszłości, gdy ceny ropy naftowej były wysokie. Przy piętnastoprocentowej inflacji i spadku wartości rubla o 40% w ciągu ostatnich sześciu miesięcy, Rosja znalazła się nad przepaścią gospodarczą, w którą może pociągnąć inne kraje świata.

Przed przejściem do wniosków wróć do tematu Europy, gdzie w zeszłym roku mieliśmy do czynienia z pierwszymi przypadkami załamania gospodarki². Pierwszym państwem europejskim (i członkiem Unii Europejskiej), które poprosiło MFW o pomoc w czasie globalnego kryzysu, były Węgry. Węgry uzyskały dofinansowanie z MFW w wysokości 12 miliardów euro i dalsze wsparcie z UE. Zadłużenie Węgier sięga 97% PKB, a uzależnienie od MFW nakłada na gospodarkę bardzo surowe ograniczenia w zakresie polityki budżetowej. Wygląda na to, że najmniej zadowolona część populacji Węgier, wspomniana wcześniej, przewidywała ten „krach gulaszowej gospodarki”. Do Węgier dołączyła Łotwa,

¹ W 2001 roku kwestionariusz przedstawiał się nieco inaczej: podczas gdy w pozostałych latach ekspertów i praktyków pytano o „nasilenie na lokalnym rynku”, w 2001 roku pytanie zmieniono, używając w nim określenia „w większości branż”. Zmiana ta dotyczyła w tym samym stopniu wszystkich krajów, więc możemy dokonywać porównań między poszczególnymi krajami w 2001 roku, jednak przy porównaniach w czasie musimy wykluczyć wyniki dla tego roku.

² Pierwszy przypadek niewypłacalności państwa w czasie obecnego ogólnoswiatowego kryzysu gospodarczego stanowi Islandia.

a obecnie prowadzone są negocjacje między MFW a Białorusią i Ukrainą. Za nimi pójda następni.

5. WNIOSKI

W świetle obecnego ogólnoświatowego kryzysu gospodarczego cały proces transformacji gospodarczej wydaje się porażką. Jednak taki wniosek można wysnuć wobec niemal całego świata. Ze względu na globalny charakter obecnego kryzysu nie należy spodziewać się, że kraje przechodzące transformację same rozwiążą swoje problemy. Kraje te stają przed wewnętrznymi wyzwaniami dotyczącymi wielu aspektów gospodarczych. Podobnie jak dojrzałe kraje kapitalistyczne, kraje te muszą starać się chronić swoje podstawowe systemy finansowe, poprawiając zarządzanie nimi oraz ich strukturę. Główne wyzwanie stanowić będzie utrzymanie dostępu do finansowania dla będącego motorem wzrostu sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Nadrzędnym problemem będzie presja budżetowa, która ograniczała wzrost w przeszłości, a teraz powoduje, że region znajduje się w głębszej recesji niż reszta świata. W czasach kurczenia się sektora prywatnego i ograniczenia budżetu państwa rodzi się potrzeba inteligentnej polityki przemysłowej.

Na koniec należy podkreślić, że do transformacji wiodły różne ścieżki. Ogólnie, dzięki bardziej uregulowanemu podejściu, Europa Wschodnia radziła sobie lepiej niż Rosja i inne kraje WNP. Ponadto niezadowolenie wielu ludzi w regionie mogło być po prostu skutkiem zbyt wysokich wymagań. Nawet zachodni ekonomiści wydają się nie pamiętać, że rozwojowi kapitalizmu towarzyszą wahania cykli gospodarczych. Jasne wydaje się, że mimo 20 lat jej trwania, transformacja nadal się nie zakończyła. W istocie obecny kryzys światowego kapitalizmu stanowi intelektualne wyzwanie dla poglądów dotyczących formowania się społeczeństw. Na poziomie meta należy oczekiwać zróżnicowania w czasie i przestrzeni. Z perspektywy czasu jest również jasne, że eksperymenty w duchu Konsensusu Waszyngtońskiego przyniosły poważne koszty społeczne. Będzie to z pewnością stanowić lekcję dla wschodzących gospodarek rynkowych.

BIBLIOGRAFIA

EBOR (2008) *Transition Report*. London.

EBOR (2007) *Transition Report*. London.

Gabrisch, H., Hölscher, J. (2006) *The Successes and Failures of Economic Transition – The European Experience*. Basingstoke: Palgrave/Macmillan.

Hölscher, J., Stephan, J. (2009) Competition and antitrust policy in the enlarged European Union – A level playing field? *Journal of Common Market Studies*, Vol. 49, No. 4.

- Hölscher, J. (2006) Income Distribution and Convergence in the Transition Process – A Cross Country Comparison. *Comparative Economic Studies*, Vol. 48, No. 2, pp. 302–325.
- Rodrik, D. (2006) Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform. *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIV, pp. 973–987.
- Stuckler, D., King, L., McKee, M. (2009) Mass privatisation and the post-communist mortality crisis: a cross-national analysis. *The Lancet*, Vol. 373, No. 9661, pp. 399–407.

Marcin Piątkowski

Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa

CZY NADCHODZI NOWY ŻŁOTY WIEK NOWEJ EUROPY?

Kiedy zacznie się myśleć o wzroście gospodarczym, trudno myśleć o czymkolwiek innym.

George Lucas 1988

1. WPROWADZENIE

Nowa Europa, w której skład wchodzi dziesięć posocjalistycznych nowych członków UE¹, ma szansę być jednym z najszybciej rozwijających się regionów świata w XXI wieku. Uwolniona od komunizmu i konfliktów zbrojnych, które zahamowały jej rozwój przez ostatnie kilka stuleci, ma najlepszą sytuację w swojej historii jeśli chodzi o perspektywy rozwoju gospodarczego i wzrostu znaczenia w gospodarce światowej. Dzięki niskim nierównościom społecznym i europejskiemu modelowi życia, opartemu na społecznym i kulturalnym rozwoju w co najmniej takim samym stopniu jak na rozwoju gospodarczym, jakość życia i poziom szczęścia w Nowej Europie mają szansę rosnać szybciej niż w innych krajach na podobnym poziomie rozwoju. Biorąc pod uwagę fakt, że w 2008 roku poziom PKB *per capita* mieszkańca Nowej Europy w relacji do dochodu *per capita* w Europie Zachodniej osiągnął najwyższy poziom od 1500 roku, oraz obiecujące perspektywy dalszego szybkiego nadrobienia dystansu do Europy Zachodniej, XXI wiek zapowiada się jako Złoty Wiek Nowej Europy.

¹ Bułgaria, Czechy, Estonia, Węgry, Łotwa, Litwa, Polska, Rumunia, Słowacja i Słowenia. Określenie „Nowa Europa” jest bardziej odpowiednie niż często używane za granicą określenie „Europa Wschodnia”, ponieważ to ostatnie nie jest geograficznie poprawne oraz ma negatywne konotacje.

Taka prognoza wydaje się dosyć śmiała w kontekście obecnego kryzysu, najgłębszego od początku transformacji. W 2009 roku PKB całego regionu skurczy się, a w przyszłym roku prawdopodobnie tylko lekko wzrośnie. Kryzys jednak nie osłabi mocnych fundamentów długofalowego rozwoju regionu – politycznej, społecznej, etnicznej i religijnej stabilności, wyedukowanych społeczeństw, niskich nierówności społecznych, napływu środków z funduszy UE, coraz mocniejszego państwa prawa, perspektyw przyjęcia euro i dalszej gospodarczej i politycznej integracji w ramach UE.

Ten ostatni czynnik będzie szczególnie mocno wpływał na przyspieszenie wzrostu gospodarczego w regionie dzięki większemu napływowi inwestycji, rosnącemu handlowi i zwiększonej mobilności siły roboczej. Postępująca polityczna i gospodarcza integracja w ramach UE przede wszystkim jednak będzie coraz bardziej zawężać już zresztą dosyć wąskie pole do prowadzenia populistycznej polityki gospodarczej. Jest to niezmiernie ważne, bo populistyczna polityka potrafi zniweczyć efekty wieloletniego rozwoju i podważyć sprzyjające rozwojowi fundamenty². Ostatnia dekada dobitnie pokazała, że nałożony przez UE instytucjonalny kaftan bezpieczeństwa oraz rosnąca niezależność krajowych instytucji takich jak np. bank centralny sprawiły, że ryzyko odrodzenia się szkodliwego populizmu w Nowej Europie jest niewielkie.

Tego samego nie można powiedzieć o większości innych krajów gospodarek wschodzących, które – jeśli ostatnie 40 lat ich historii można traktować jako wskazówkę – w ciągu kolejnych 40 lat pewnie doświadczą wielu politycznych, społecznych i gospodarczych kryzysów, nie wykluczając wojen, zamachów politycznych, zamieszek etnicznych i religijnych, oraz terroryzmu. Prawdopodobieństwa takich negatywnych wydarzeń w długim okresie jest niestety dosyć duże. Dobrym tego przykładem jest obecny kryzys gospodarczy, który, mimo że zdarza się tylko raz na kilkadziesiąt lat, potrafi cofnąć w rozwoju gospodarkę światową o wiele lat.

Pomimo mocnych fundamentów, rozwój Nowej Europy musi być wsparty mądrą polityką gospodarczą, bo ona w długim okresie jest najważniejszym czynnikiem decydujących o ekonomicznym postępie, ważniejszym od położenia geograficznego, zasobów naturalnych czy wielkości dostępnego kapitału. Jak argumentuje Lin (2009), jakość polityki gospodarczej jest również ważniejsza od jakości instytucji, bo w długim okresie to polityka gospodarcza bardziej kształtuje instytucje niż instytucje kształtują politykę.³

² Dobrym tego przykładem są Zimbabwe i Wenezuela oraz – w mniejszym stopniu – Argentyna, Nigeria czy Ukraina.

³ Lin (2009) dodaje, że polityka gospodarcza jest z kolei funkcją dominujących idei ekonomicznych, społecznych i kulturalnych, które jednak również można w długim okresie kształtować.

Obecny kryzys pokazał, że dotychczasowy model rozwoju regionu, oparty na dużym imporcie zagranicznych oszczędności, zagranicznej własności sektora bankowego i mało zdywersyfikowanym eksporcie, stracił wiele ze swojej wiarygodności. Nowe modele rozwoju, bazujące na najlepszych cechach europejskiego i azjatyckiego modelu rozwoju, będą w przyszłości niezbędne, by utrzymać szybkie tempo nadganiań krajów rozwiniętych.

W pierwszej części niniejszego rozdziału zostanie wykazane, że w 2008 roku Nowa Europa osiągnęła najwyższy poziom dochodu *per capita* w stosunku do Europy Zachodniej od 1500 roku. Kolejna część traktuje o wpływie kryzysu na gospodarkę krajów Nowej Europy. Następnie przedstawione zostaną długofalowe prognozy rozwoju gospodarczego regionu, z których wynika, że w 2050 roku poziom PKB *per capita* Nowej Europy osiągnie poziom bliski poziomowi Europy Zachodniej. Dodatkowo, dzięki niższemu prawdopodobieństwu politycznych, ekonomicznych i społecznych turbulencji, w 2050 roku Nowa Europa ma szansę zajść dalej w rozwoju niż większość krajów rynków wschodzących. Rozdział kończą wnioski i rekomendacje dla polityki gospodarczej.

2. HISTORIA – OSTATNIE 2000 LAT

Maddison (2003) dostarcza danych na temat historycznego poziomu dochodu na głowę mieszkańca w latach 1500–1998. Tabela 8.1 pokazuje, że Nowa Europa osiągnęła najwyższy poziom dochodu na mieszkańca w roku 1500, kiedy wyniósł on 60% dochodu na głowę w Europie Zachodniej. Od tego czasu poziom dochodu Nowej Europy w stosunku do Europy Zachodniej zaczął szybko spadać, by w 1998 roku osiągnąć swój najniższy poziom 30%⁴.

Historyczny proces dekonwergencji zakończył się jednak w połowie lat 90. Od tego czasu do 2008 roku Nowa Europa zaczęła doganiać Europę Zachodnią w tempie najszybszym w swojej historii. W 2008 roku dochód na głowę w krajach Nowej Europy – tym razem liczony jako średnia nieważona dla wszystkich dziesięciu posocjalistycznych krajów UE – osiągnął poziom prawie 60% dochodu krajów Europy Zachodniej, tyle samo co w 1500 roku (wykres 8.1). W ciągu zaledwie kilkunastu lat Nowa Europa odrobiła ponad 500 lat zaległości w rozwoju⁵. Zakładając, że od roku 0 do 1000 relatywny poziom dochodu nie był wyższy niż

⁴ Gospodarcza degrengolada nie dotyczyła jednak tylko Nowej Europy – wyniki Chin, Indii i Afryki były jeszcze gorsze.

⁵ Dane z Maddisona (2003) i Eurostatu nie są w pełni porównywalne z powodu innego zestawu krajów oraz różnych miar PPP. Mimo że dokładne wartości dochodu *per capita* mogą się różnić według obydwu źródeł, trendy są jednak takie same.

w 1500 roku, w zeszłym roku Nowa Europa osiągnęła najwyższy absolutny i relatywny poziom dobrobytu w swojej całej historii⁶.

Tabela 8.1. PKB *per capita* 1500–1998 (Europa Zachodnia=100)

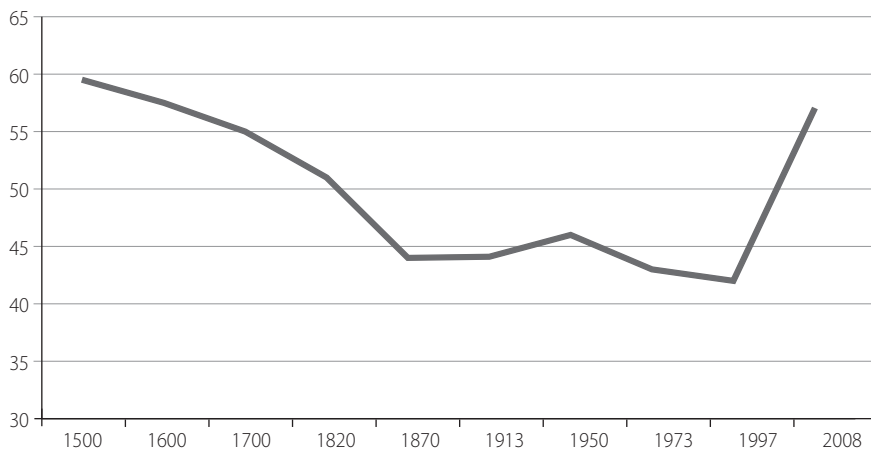
| | 1500 | 1600 | 1700 | 1820 | 1870 | 1913 | 1950 | 1973 | 1998 |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Europa Zachodnia | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Europa Wschodnia | 60 | 58 | 55 | 52 | 44 | 44 | 46 | 43 | 30 |
| Były ZSRR | 65 | 62 | 60 | 56 | 48 | 43 | 62 | 53 | 22 |
| USA | 52 | 45 | 51 | 102 | 124 | 153 | 208 | 145 | 153 |
| Ameryka Łacińska | 54 | 49 | 52 | 54 | 35 | 44 | 56 | 39 | 32 |
| Chiny | 78 | 67 | 59 | 49 | 27 | 16 | 10 | 7 | 17 |
| Indie | 71 | 62 | 54 | 43 | 27 | 19 | 13 | 7 | 10 |
| Japonia | 65 | 58 | 56 | 54 | 37 | 40 | 42 | 99 | 114 |
| Inne kraje Azji | 73 | 63 | 55 | 46 | 31 | 23 | 20 | 18 | 21 |
| Afryka | 52 | 45 | 39 | 34 | 22 | 17 | 19 | 12 | 8 |

Określenie „Europa Wschodnia” dotyczy Albanii, Bułgarii, byłej Czechosłowacji, Polski, Rumunii i krajów byłej Jugosławii.

Źródło: obliczenia własne na podstawie Maddison (2003).

Odwrócenie tendencji rozwoju Nowej Europy od połowy lat 90. miało prawdziwie historyczny charakter. Jeszcze nigdy w historii tak wiele krajów Nowej Europy naraz nie nadrabiało zaległości rozwojowych w tak szybkim tempie. Średni ważony dochód *per capita* w krajach Nowej Europy wzrósł z 40% w 1999 roku do 52% w 2008 roku (wykres 8.2).

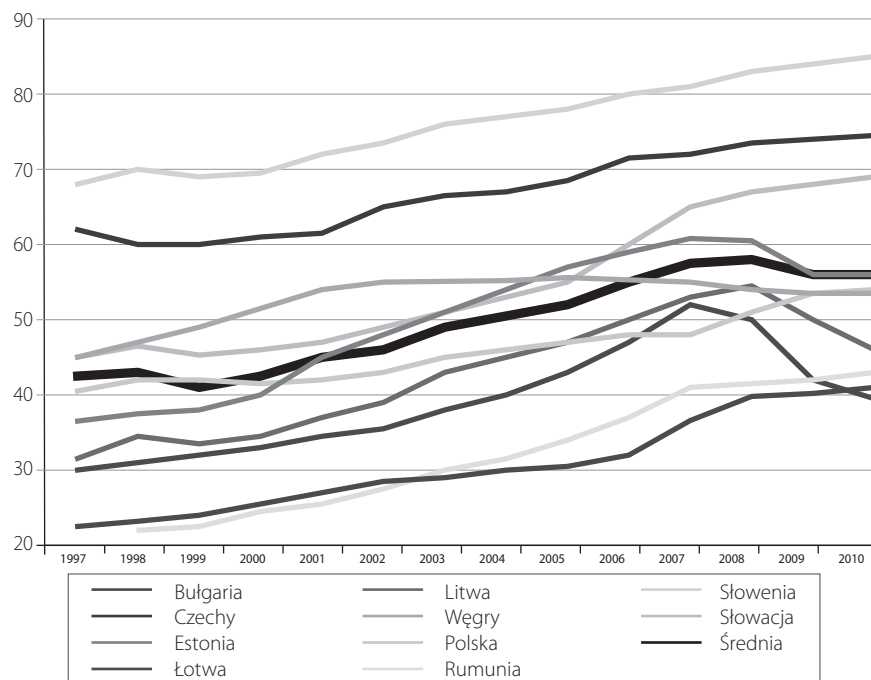
⁶Z powodu braku danych Maddison zakłada, że poziom dochodu we Europie Wschodniej i Zachodniej był taki sam w roku 0 i 1000. Jednak biorąc pod uwagę gospodarczą peryferyjność Europy Wschodniej, niską gęstość zaludnienia, oraz ogólnie niższy poziom cywilizacyjny, zasadne wydaje się stwierdzenie, że poziom dochodu w Europie Wschodniej był znaczący niższy w zachodniej części kontynentu.



Wykres 8.1. PKB *per capita* w Nowej Europie, 1500–2008 (UE15=100)

Dane z Maddisona (2003) są wyrażone w cenach stałych USD z roku 1990, a z Eurostatu w PPS. Obydwe średnie są nieważone.

Źródło: Maddison (2003) dla lat 1500–1973 oraz obliczenia własne dla lat 1997–2008 na podstawie danych Eurostatu dla krajów UE10 w stosunku do UE15.



Wykres 8.2. PKB *per capita* w Nowej Europie 1997–2010 (UE15=100, PPS)

Średnia nieważona.

Źródło: Eurostat i prognozy Komisji Europejskiej dla lat 2009–2010.

Tak szybki wzrost gospodarczy był w dużej części efektem postępującej integracji w ramach UE, której kulminacją były dwa rozszerzenia – w 2004 i 2007 roku. Według najnowszego raportu Komisji Europejskiej (2009a), analizującej gospodarcze efekty rozszerzenia, dzięki wstąpieniu do UE wzrost gospodarczy krajów Nowej Europy przyspieszył o znaczące 1,75 punktu procentowego rocznie. Analizy MFW potwierdzają pozytywny wpływ akcesji do UE na wzrost (Cihak, Fonteyne 2009).

Jednak mimo tak szybkiego wzrostu w ciągu ostatnich dziesięciu lat, udział Nowej Europy w globalnym PKB nie zmienił się. Według danych MFW, wyniósł on 2,8% światowego PKB (biorącego pod uwagę różnice w sile nabywczej) w roku 1990 i 2,6% w 2008 roku. Dane te sugerują, że inne gospodarki świata rozwijały się w równie szybkim tempie co Nowa Europa, a kraje takie jak Chiny, Indie czy niektóre kraje Azji Południowo-Wschodniej rozwijały się nawet szybciej (częściowo również z powodu szybszego niż w Nowej Europie wzrostu liczby ludności). Udział samych Chin w światowym PKB wzrósł z 3,6% w 1990 roku do 11,5% w 2008 roku.

Wzrost PKB nie zawsze jednak w pełni odzwierciedla tempo wzrostu jakości życia. Wydaje się, że w Nowej Europie wzrastało ono w ciągu ostatnich 20 lat jeszcze szybciej niż dochód na głowę. Ogólny poziom życia mieszkańców Nowej Europy jest o wiele bliższy standardom Europy Zachodniej niż wskazywałaby na to różnica w dochodach. Dzięki internetowi, otwartym granicom i europejskiej integracji, mieszkańcy Nowej Europy mogą korzystać z efektów światowego rozwoju gospodarczego, technologicznego, naukowego i kulturalnego prawie w tym samym stopniu co mieszkańcy Europy Zachodniej. Nie zdarzyło się to jeszcze nigdy w historii regionu.

Poziom odczuwanego przez mieszkańców regionu szczęścia jest również najwyższy w historii. Rośnie nieprzerwanie od końca realnego socjalizmu w 1989 roku (Layard 2003, Eurofund 2009). Stworzony przez UNDP Indeks Rozwoju Społecznego (HDI), oparty na miarach PKB *per capita*, poziomie wykształcenia społeczeństwa i średniej długości życia, jest również na historycznie najwyższym poziomie, podobnie jak zaproponowany przez Kołodko (2008) najszerszy wskaźnik rozwoju – Zintegrowany Indeks Pomyślności – oparty na PKB, edukacji, ale również jakości środowiska naturalnego oraz ilości czasu wolnego. Opracowana przez naukowców z Uniwersytetu w Lancaster światowa mapa subiektywnego poczucia szczęścia pokazuje, że mieszkańcy Nowej Europy są ogólnie zadowoleni z życia (White 2007). Podobne wyniki przedstawia sondaż przeprowadzony przez EBRD (2007). Rosnące poczucie zadowolenia nie powinno dziwić, bo nigdy jeszcze w całej historii nie powodziło im się tak dobrze.

3. KRYZYS

Zaimportowany z zagranicy kryzys wyjątkowo mocno i niespodziewanie uderzył w Nową Europę⁷. W tym roku gospodarka Nowej Europy skurczy się po raz pierwszy od początku transformacji. Do końca 2009 roku gospodarki krajów nadbałtyckich zmniejszą się o ponad 10%; tylko gospodarka Polski ma szansę się nie skurczyć. W 2010 roku, według prognoz Komisji Europejskiej, gospodarki krajów nadbałtyckich dalej się będą kurczyć. Wzrost gospodarczy w pozostałych krajach regionu nie przekroczy 1% rocznie (tabela 8.2). Proces konwergencji regionu z Europą Zachodnią na kilka lat się zatrzyma dla wielu krajów regionu. Kilka krajów jednak, które najlepiej radzą sobie z kryzysem, w tym przede wszystkim Polska, będzie dalej szybko nadrabiać dystans w rozwoju.

Tabela 8.2. Historyczny i prognozowany wzrost PKB w krajach Nowej Europy i w strefie euro, 2002–2010

| | 2002–2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|-------------|-----------|------|------|-------|------|
| Bułgaria | 5,7 | 6,2 | 6,0 | -1,6 | -0,1 |
| Czechy | 4,6 | 6,0 | 3,2 | -2,7 | 0,3 |
| Estonia | 8,4 | 6,3 | -3,6 | -10,3 | -0,8 |
| Łotwa | 9,0 | 10,0 | -4,6 | -13,1 | -3,2 |
| Litwa | 8,0 | 8,9 | 3,0 | -11,0 | -4,7 |
| Węgry | 4,3 | 1,1 | 0,5 | -6,3 | -0,3 |
| Polska | 4,1 | 6,6 | 4,9 | -1,4 | 0,8 |
| Rumunia | 6,2 | 6,2 | 7,1 | -4,0 | 0,8 |
| Słowacja | 4,3 | 6,8 | 3,5 | -3,4 | 0,7 |
| Słowenia | 5,9 | 10,4 | 6,4 | -2,6 | 0,7 |
| Strefa euro | 1,7 | 2,7 | 0,8 | -4,0 | -0,1 |

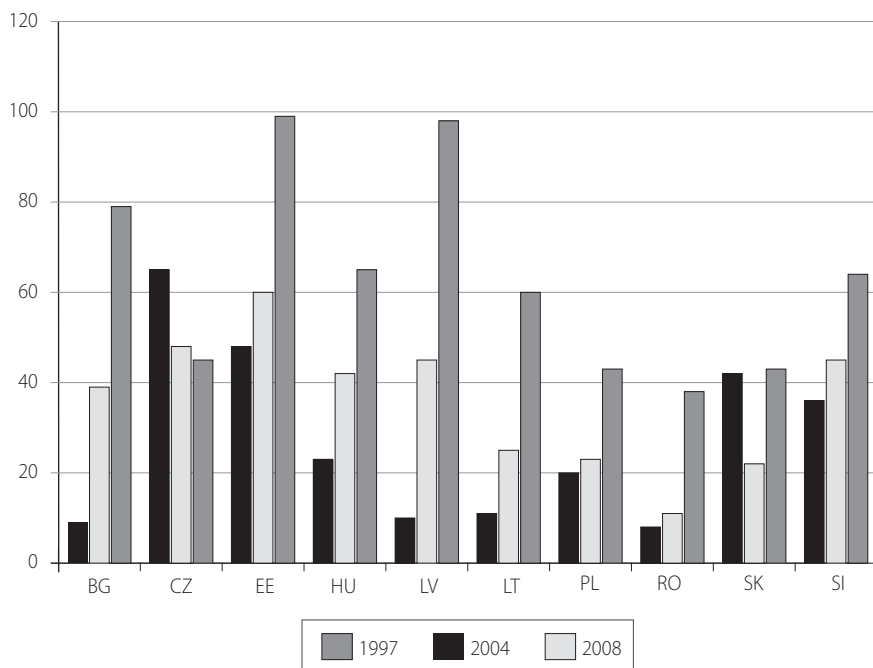
Źródło: Komisja Europejska (2009b), prognoza z kwietnia.

Jakie były źródła kryzysu? Bez wchodzenia w szczegóły, których dostarcza coraz bogatsza literatura (np. MFW 2008 i 2009), wiele krajów Nowej Europy, w tym przede wszystkim kraje nadbałtyckie, okazało się

⁷ Prognozy MFW, Komisji Europejskiej i Banku Światowego jeszcze w połowie 2008 roku wskazywały na dodatni wzrost gospodarczy w większości krajów regionu w 2009 roku.

nieodpornych na importowany z zewnątrz kryzys, bo dopuścili do powstania bezprecedensowniej dużej nierównowagi na rachunku bieżącym oraz spekulacyjnych baniek na rynku nieruchomości i aktywów finansowych. Deficyty na rachunku bieżącym do niedawna przekraczały ponad 20% PKB w Bułgarii i na Łotwie oraz niewiele mniej w Rumunii i pozostałych krajach nadbałtyckich. Tylko Polska, Czechy, Węgry, Słowacja i Słowenia zanotowały deficyt znacząco poniżej 10% PKB. Było to o wiele więcej niż w innych krajach gospodarek wschodzących (Cihak, Fonteyne 2009). O wielkości baniek spekulacyjnych świadczy choćby fakt, że tylko w latach 2004–2007 ceny nieruchomości w Rydze, stolicy Łotwy, wzrosły prawie trzykrotnie, najwięcej w całej Europie (Global Property Guide 2009)⁸.

Tak szybkie rosnące nierównowagi makroekonomiczne były efektem niespotykanego wcześniej superszybkiego rozwoju rynku kredytowego. Wykres 8.3 pokazuje, że wartość kredytu w stosunku do PKB wzrosła kilkakrotnie we wszystkich krajach regionu. Relacja kredytu do PKB na Łotwie w ciągu ostatnich dziesięciu lat zwiększyła się prawie 10-krotnie.



Wykres 8.3. Kredyty dla sektora niefinansowego w Nowej Europie, % PKB (1997–2008)
2008 – dane na koniec października.

Źródło: Keereman i in. (2009) na podstawie danych MFW.

⁸Od szczytu w połowie 2007 roku ceny nieruchomości spadły już o ponad 50%.

Tak szybki wzrost akcji kredytowej był napędzany przez zagraniczne finansowanie, dostarczane regionowi przez zachodnioeuropejskie banki, które kontrolują ponad 60% aktywów bankowych w regionie (i prawie 100% sektora bankowego na Słowacji i w krajach nadbałtyckich)⁹. W latach 2004–2008 udział pożyczek zagranicznych w PKB w większości krajów regionu podwoił się. Na Łotwie udział ten wzrósł z 18% w 2004 roku do 70% zaledwie cztery lata później (Keereman i in. 2009).

Tak silny wpływ kryzysu na kraje Nowej Europy, w tym głównie kraje nadbałtyckie, wskazuje, że wiarygodność dotychczasowego modelu rozwoju opartego na szybkim wzroście kredytu, ogromnej nierównowadze bilansu płatniczego i zagranicznej własności sektora bankowego została mocno nadszarpnięta. Podobnie pod znakiem zapytania stanęły zalety koncentracji eksportu w ramach UE, otwarcia na napływ kapitału spekulacyjnego i uzależnienia koniunktury od kilku przemysłów, w tym głównie motoryzacyjnego. Potrzebne będą nowe modele wzrostu gospodarczego, by znowu szybko rosnąć w przyszłości.

4. PRZYSZŁOŚĆ DO ROKU 2050

Jedna prawda o kryzysie jest pewna – kiedyś się on na pewno skończy¹⁰. Kiedy się to już stanie, są powody, żeby wierzyć, że szybki wzrost gospodarczy w Nowej Europie powróci, chociaż pewnie nie będzie on już taki wysoki jak przed kryzysem, szczególnie w przypadku krajów nadbałtyckich.¹¹ Proces konwergencji z Europą Zachodnią będzie się dalej toczył w tempie przewyższającym 1% rocznie. W roku 2050 kraje Nowej Europy osiągną poziom dochodu na głowę mieszkańca bliski dochodowi mieszkańców Europy Zachodniej.

Jest kilka długoterminowych prognoz rozwoju obejmujących kraje Nowej Europy. PriceWaterhouseCoopers (2008) prognozuje wzrost PKB do roku 2050 dla trzydziestu gospodarek świata mających ponad 85% udziału w światowym PKB, w tym dla Polski¹².

⁹ W krajach Europy Zachodniej i w krajach gospodarek wschodzących udział zagranicznych banków w rynku nie przekracza odpowiednio 30% i 20% (Cihak, Fonteyne 2009).

¹⁰ Proces zmniejszania nierównowagi bilansu płatniczego już się rozpoczął – deficyt rachunku bieżącego np. na Łotwie spadł z 25% PKB w połowie 2007 roku do 13% w czwartym kwartale 2008 roku, głównie dzięki spadki wewnętrznej konsumpcji. Kraje z płynnymi kursami walut – Polska, Czechy, Węgry, Rumunia – doświadczyły znacznego spadku wartości swoich walut, co pomoże zwiększyć eksport i zmniejszyć deficyt handlowy.

¹¹ Cihak i Fonteyne (2009) argumentują, że w ciągu ostatniej dekady kraje nadbałtyckie rozwijały się zbyt szybko w stosunku do swojego potencjału.

¹² W modelu PWC długofalowy wzrost gospodarczy jest napędzany przez cztery czynniki: 1) akumulację kapitału produkcyjnego; 2) liczebność siły roboczej zgodnie z demograficznymi prognozami ONZ; 3) poprawę jakości siły roboczej oraz 4) postęp technologiczny (TFP). Model bierze również pod uwagę realną aprecjację kursu walutowego.

PriceWaterhouseCoopers prognozuje, że do roku 2050 polski PKB *per capita* będzie rósł w tempie 2,7% rocznie, niższym niż we wszystkich innych wybranych krajach rynków wschodzących, oraz o tylko 0,8% wyższym niż w krajach G-7 (tabela 8.3).

Tabela 8.3. Prognoza wzrostu PKB *per capita* dla Polski i wybranych krajów, 2007–2050, w %, PPP

| | PKB w US\$ | Populacja | PKB <i>per capita</i> , PPPs |
|--------------|------------|-----------|------------------------------|
| Wietnam | 9,8 | 0,8 | 6,0 |
| Indie | 8,5 | 0,8 | 5,0 |
| Nigeria | 8,0 | 1,6 | 4,4 |
| Filipiny | 7,2 | 1,1 | 4,1 |
| Egipt | 7,1 | 1,1 | 3,9 |
| Bangladesz | 7,0 | 1,1 | 3,9 |
| Chiny | 6,8 | 0,1 | 4,6 |
| Indonezja | 6,7 | 0,6 | 3,9 |
| Pakistan | 6,4 | 1,4 | 3,5 |
| Srednia E7 | 6,4 | 0,5 | 4,0 |
| Malezja | 5,8 | 1,0 | 3,3 |
| Tajlandia | 5,7 | 0,1 | 3,5 |
| Iran | 5,2 | 0,8 | 3,0 |
| Brazylia | 5,2 | 0,7 | 3,1 |
| Turcja | 5,1 | 0,7 | 3,4 |
| Argentyna | 4,9 | 0,6 | 3,0 |
| RPA | 4,8 | 0,3 | 3,3 |
| Arabia Saud. | 4,8 | 1,4 | 2,7 |
| Meksyk | 4,7 | 0,5 | 3,2 |
| Rosja | 4,3 | -0,6 | 3,2 |
| Polska | 3,4 | -0,5 | 2,7 |
| Srednia G7 | 2,0 | 0,3 | 1,9 |

Źródło: PWC (2008).

PWC wyjaśnia, że prognozowany niski wzrost dochodu na głowę w Polsce w stosunku do prognoz dla innych krajów odzwierciedla głównie gorsze prognozy demograficzne, które zakładają spadek liczby ludności oraz znaczące postarzenie się polskiego społeczeństwa.

Prognozy dla większości innych krajów wydają się dość optymistyczne. Dla przykładu, PKB *per capita* w Nigerii i Argentynie przez najbliższe 40 lat ma rosnąć w tempie odpowiednio 4,4% i 3,0% rocznie mimo szybko rosnącej populacji i chronicznej niestabilności politycznej. Wydaje się, że albo prognozy dla Polski są zbyt pesymistyczne, albo prognozy dla innych wybranych krajów są zbyt optymistyczne, bo nie uwzględniają one znacznego ryzyka politycznego, o którym mowa w dalszej części rozdziału.

Prognozy dla Komisji Europejskiej przygotowane przez Carone i in. (2006), dotyczące długofalowego wzrostu PKB i wydajności pracy w krajach UE25 na podstawie funkcji produkcji¹³ są tylko trochę bardziej optymistyczne niż prognozy PWC. Carone i in. (2006) prognozują, że wzrost PKB *per capita* w krajach UE10 (obejmuje osiem krajów posocjalistycznych oraz Maltę i Cypr, bez Bułgarii i Rumunii) w latach 2004–2050 wyniesie 2,6% rocznie, 1,0 punktu procentowego rocznie więcej niż UE15 (tabela 8.4).

Co ciekawe, Carone i in. (2006) prognozują, że proces konwergencji krajów UE10 z UE15 najpierw w latach 2031–2040 zwolni, a potem w latach 2041–2050 nawet się odwróci, głównie z powodu gorszych prognoz demograficznych i spowolnienia tempa wzrostu wydajności pracy. W rezultacie w 2050 roku PKB *per capita* UE10 osiągnie 78% poziomu dochodu w Europie Zachodniej wobec 82% w roku 2040 (tabela 8.5).

Innym źródłem długofalowych prognoz wzrostu dla krajów Nowej Europy jest praca Poncet (2006). Według tej prognozy, polska gospodarka do roku 2050 ma rosnąć w średnim tempie 1,8% rocznie, takim samym jak Rumunia. Czeska i węgierska gospodarka mają rosnąć w tempie odpowiednio 1,7% i 1,5%¹⁴. Prognozowane stopy wzrostu są znowu niższe niż w większości innych gospodarek wschodzących. Kraje takie jak Malezja, Filipiny czy Pakistan mają rosnąć w tempie powyżej 5% rocznie. Co ciekawe, wzrost gospodarczy w kilku krajach wysokorozwiniętych (Wielka Brytania, Kanada, Holandia czy Szwecja) ma być wyższy niż w krajach Nowej Europy.

¹³ W funkcji produkcji prognozowana wydajność pracy jest wynikiem ekstrapolacji trendów, oceny wpływu zmian demograficznych na wzrost kapitału produkcyjnego oraz oceny tempa długofalowej konwergencji poziomu TFP (Carone i in. 2006).

¹⁴ Poncet prognozuje również stopy wzrostu PKB do roku 2020: polska gospodarka ma rosnąć w tempie 2,4%, a czeska w tempie 2,5% rocznie.

Tabela 8.4. Prognozowane stopy wzrostu PKB *per capita* w UE25 (2004–2050)

| | 2004–2010 | 2011–2020 | 2021–2030 | 2031–2040 | 2041–2050 | 2004–2050 |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| BE | 2,1 | 1,8 | 1,2 | 1,5 | 1,7 | 1,6 |
| DK | 1,8 | 1,8 | 1,2 | 1,3 | 2,0 | 1,6 |
| DE | 1,6 | 1,7 | 1,1 | 1,4 | 1,6 | 1,5 |
| GR | 2,6 | 1,8 | 1,3 | 1,0 | 1,2 | 1,5 |
| ES | 2,0 | 2,3 | 1,5 | 0,8 | 1,0 | 1,5 |
| FR | 1,7 | 1,6 | 1,5 | 1,5 | 1,7 | 1,6 |
| IE | 4,2 | 3,1 | 1,9 | 1,3 | 1,1 | 2,2 |
| IT | 1,6 | 1,8 | 1,4 | 1,0 | 1,5 | 1,5 |
| LU | 3,0 | 2,1 | 2,0 | 2,3 | 2,4 | 2,3 |
| NL | 1,3 | 1,5 | 1,2 | 1,5 | 1,9 | 1,5 |
| AT | 1,9 | 1,9 | 1,1 | 1,3 | 1,5 | 1,5 |
| PT | 1,5 | 2,3 | 2,0 | 1,1 | 1,2 | 1,6 |
| FI | 2,4 | 1,7 | 1,5 | 1,7 | 1,7 | 1,8 |
| SE | 2,3 | 2,3 | 1,7 | 1,6 | 1,8 | 1,9 |
| UK | 2,4 | 2,2 | 1,4 | 1,5 | 1,6 | 1,8 |
| CY | 2,9 | 3,1 | 2,3 | 2,0 | 1,3 | 2,3 |
| CZ | 3,6 | 3,2 | 2,5 | 1,4 | 1,1 | 2,3 |
| EE | 6,6 | 4,2 | 2,8 | 2,0 | 1,2 | 3,1 |
| HU | 3,9 | 3,1 | 2,6 | 1,4 | 1,3 | 2,4 |
| LT | 7,0 | 4,8 | 2,5 | 1,7 | 1,2 | 3,2 |
| LV | 8,3 | 5,0 | 2,8 | 1,9 | 1,0 | 3,5 |
| MT | 1,3 | 2,0 | 2,4 | 1,9 | 1,4 | 1,8 |
| PL | 4,7 | 4,0 | 2,9 | 1,6 | 1,0 | 2,7 |
| SK | 4,7 | 4,3 | 2,8 | 1,3 | 0,8 | 2,7 |
| SI | 3,6 | 2,8 | 2,2 | 1,5 | 1,3 | 2,2 |
| EU25 | 2,2 | 2,1 | 1,6 | 1,4 | 1,5 | 1,7 |
| EU15 | 1,9 | 1,9 | 1,4 | 1,3 | 1,6 | 1,6 |
| EU12 | 1,8 | 1,8 | 1,4 | 1,3 | 1,5 | 1,5 |
| EU10 | 4,6 | 3,8 | 2,7 | 1,5 | 1,1 | 2,6 |

Źródło: Carone i in. (2006).

Tabela 8.5. Prognozowany poziom PKB *per capita* w UE25 (2004–2050)

| | 2004 | 2010 | 2030 | 2040 | 2050 |
|------|------|------|------|------|------|
| BE | 108 | 109 | 106 | 108 | 109 |
| OK | 110 | 110 | 107 | 107 | 111 |
| DE | 101 | 99 | 94 | 95 | 95 |
| GR | 72 | 74 | 72 | 70 | 68 |
| ES | 85 | 86 | 90 | 86 | 81 |
| FR | 105 | 104 | 101 | 103 | 103 |
| IE | 132 | 150 | 177 | 176 | 167 |
| IT | 100 | 98 | 97 | 94 | 94 |
| LU | 194 | 207 | 225 | 247 | 268 |
| NL | 108 | 105 | 98 | 100 | 103 |
| AT | 116 | 117 | 113 | 113 | 112 |
| PT | 68 | 66 | 73 | 71 | 68 |
| FI | 108 | 111 | 110 | 114 | 115 |
| SE | 112 | 115 | 123 | 126 | 129 |
| UK | 104 | 107 | 111 | 112 | 113 |
| CY | 81 | 87 | 107 | 113 | 110 |
| CZ | 64 | 71 | 89 | 90 | 86 |
| EE | 46 | 60 | 86 | 91 | 87 |
| HU | 54 | 60 | 76 | 77 | 75 |
| LT | 43 | 58 | 86 | 89 | 87 |
| LV | 42 | 60 | 93 | 99 | 94 |
| MT | 68 | 65 | 73 | 77 | 76 |
| PL | 45 | 53 | 75 | 77 | 73 |
| SK | 48 | 57 | 83 | 83 | 77 |
| SI | 73 | 80 | 94 | 96 | 94 |
| EU25 | 92 | 93 | 97 | 97 | 97 |
| EU15 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| EU12 | 99 | 98 | 97 | 97 | 96 |
| EU10 | 50 | 59 | 80 | 82 | 78 |

Źródło: Carone i in. (2006).

Tabela 8.6. Prognozy wzrostu PKB i poziomu PKB do roku 2050 dla wybranych krajów

| | PKB <i>per capita</i> 2050 (w US\$) | Wzrost PKB (%) |
|----------------|-------------------------------------|----------------|
| Filipiny | 21665 | 6,1 |
| Malezja | 53902 | 5,5 |
| Pakistan | 2373 | 5,0 |
| Chiny | 22177 | 4,6 |
| Tajlandia | 31115 | 4,6 |
| Indie | 4417 | 4,5 |
| Indonezja | 6616 | 4,5 |
| Korea Płd. | 147897 | 4,1 |
| Bangladesz | 1163 | 3,4 |
| Singapur | 129479 | 3,3 |
| Iran | 3572 | 3,0 |
| Irlandia | 76113 | 2,9 |
| USA | 93323 | 2,8 |
| Peru | 3759 | 2,7 |
| Egipt | 2285 | 2,6 |
| Holandia | 57013 | 2,3 |
| Wlk. Brytania | 57970 | 2,1 |
| Finlandia | 63570 | 2,1 |
| Szwecja | 67111 | 2,0 |
| Turcja | 4747 | 1,9 |
| Kolumbia | 1830 | 1,9 |
| Polska | 14684 | 1,8 |
| Argentyna | 7407 | 1,8 |
| Grecja | 35732 | 1,8 |
| Rumunia | 8241 | 1,8 |
| Chile | 5803 | 1,8 |
| Niemcy | 48537 | 1,7 |
| Meksyk | 5860 | 1,7 |

| | | |
|---------------|--------------|------------|
| Portugalia | 25667 | 1,7 |
| Czechy | 15978 | 1,7 |
| Francja | 39701 | 1,6 |
| Hiszpania | 32324 | 1,6 |
| RPA | 5629 | 1,6 |
| Japonia | 88747 | 1,5 |
| Węgry | 15479 | 1,5 |

Źródło: Poncet (2006).

Ostatnim źródłem prognoz są raporty banku Goldman Sachs, tego samego, który w 2003 roku ukuł modną nazwę „BRICs” dla określenia czterech nowych potęg gospodarczych przyszłości (Brazylia, Rosja, Indie i Chiny). W swoim raporcie z 2007 roku Goldman Sachs (2007) przedstawia nową grupę jedenastu krajów, tzw. Next 11 („N-11”), które jego zdaniem mają największy potencjał wzrostu. Co ciekawe, wśród tej grupy „przyszłych wschodzących gwiazd” nie ma jednak żadnego kraju z Nowej Europy¹⁵. Goldman Sachs ocenia, że w 2050 roku polskie PKB będzie niższe niż m.in. PKB Egiptu, Filipin, Wietnamu czy Bangladeszu, mimo że dzisiaj jest ono ponad dwa razy wyższe od tego ostatniego¹⁶.

Wszystkie długoterminowe prognozy są w większym lub mniejszym stopniu oparte na mechanicznej ekstrapolacji historycznych danych, połączonej z subiektywnymi założeniami dotyczącymi kształtowania się trendów w przyszłości. Perspektywy rozwoju Nowej Europy we wszystkich dostępnych prognozach wydają się wyraźnie niedoceniane. Tymczasem wiele argumentów przemawia za tym, że do roku 2050 gospodarki Nowej Europy urosną bardziej niż nie tylko gospodarki krajów rozwiniętych, ale – przede wszystkim – większość gospodarek wschodzących.

Stanie się tak z kilku powodów. Po pierwsze, jakość instytucji jest wyższa w Nowej Europie niż w większości gospodarek wschodzących (tabela 8.7)¹⁷. Ich jakość poprawiała się ostatnio również szybciej niż w innych krajach. Dzięki postępującej integracji w ramach UE, ten pozytywny trend będzie się utrzymywać aż do momentu, w którym jakość instytucji w Nowej Europie osiągnie poziom porównywalny z Europą Zachodnią.

¹⁵ Prognozy Deutsche Bank (Bergheim 2005) dla 34 krajów świata również nie obejmują żadnego kraju Nowej Europy.

¹⁶ Dla porównania, według danych MFW na koniec 2008 PKB Polski (PPP) wyniosło 669 miliardów dolarów, podczas gdy PKB Egiptu, Filipin, Wietnamu i Bangladeszu wyniosło odpowiednio, 447, 320, 240 i 227 miliardów dolarów.

¹⁷ Silne instytucje są nieodzowne dla długofalowego wzrostu, por. np. North (1993) i Kołodko (2000).

Tabela 8.7. Jakość instytucji w Nowej Europie i innych gospodarkach wschodzących (2006 i 2009)

| | | Nowa Europa | Inne kraje gospodarek wschodzących |
|--|------|-------------|------------------------------------|
| Pozycja w rankingu jakości otoczenia gospodarczego (Bank Światowy) | 2006 | 44,4 | 65,3 |
| | 2009 | 42,8 | 68,3 |
| Indeks Wolności Gospodarczej (Heritage Foundation) | 2006 | 60,6 | 64,5 |
| | 2009 | 66,9 | 63,7 |
| Indeks Percepcji Korupcji (Transparency International) | 2006 | 4,3 | 4,4 |
| | 2009 | 5,0 | 4,4 |

Średnia nieważona. Bank Światowy – im niższy pozycja, tym lepiej. Heritage Foundation i Transparency International – im wyższy indeks, tym lepiej (większa wolność gospodarcza, niższa korupcja). Kraje gospodarek wschodzących reprezentuje szesnastcie krajów na podobnym do Nowej Europy poziomie rozwoju: Argentyna, Botswana, Chile, Kostaryka, Chorwacja, Liban, Malezja, Mauritius, Meksyk, Oman, Panama, Palau, RPA, Turcja, Urugwaj i Wenezuela.

Źródło: Keereman i in. (2009) na podstawie Banku Światowego, Heritage Foundation i Transparency International.

Po drugie, jakość edukacji w Nowej Europie jest o wiele wyższa, niż sugerowałby to poziom dochodu na mieszkańca. W ciągu ostatnich 20 lat poprawiała się ona również o wiele szybciej niż w innych gospodarkach. W roku 2008 wskaźnik skolaryzacji na poziomie uniwersyteckim osiągnął prawie 50% w większości krajów Nowej Europy, niewiele poniżej 60% średniej dla UE15. Według danych Banku Światowego z 2008 roku wskaźnik skolaryzacji w Ameryce Łacińskiej wyniósł 30%, a w Chinach tylko 20%.

Co ważne, wydatki publiczne na edukację w Nowej Europie przynoszą większe efekty niż w innych krajach. Według najnowszego badania OECD PISA (2006), mierzącego umiejętności 15-latków w 57 krajach świata w dziedzinie nauk przyrodniczych, matematyki i rozumienia tekstu, kraje Nowej Europy wypadły w końcowym rankingu lepiej niż większość innych państw, również tych bogatszych. Dla przykładu, w rankingu dotyczącym umiejętności uczniów w obszarze nauk przyrodniczych, Estonia zajęła 5., Słowenia 12., a Czechy 15. miejsce. Węgry i Polska uplasowały się na odpowiednio na 21. i 23. miejscu, nie tylko powyżej pozycji sugerowanej przez poziom dochodu *per capita*, ale również powyżej takich krajów jak Dania, Francja czy nawet USA. Inne gospodarki wschodzące znalazły się na dalszych miejscach – Rosja na 35., Tajlandia na 46., Meksyk na 49., a Brazylia na dopiero 52. miejscu. Rankingi dotyczące umiejętności matematycznych i rozumienia tekstu wyglądały podobnie.

Nowa Europa otrzyma również prawie 200 miliardów euro z funduszy UE do roku 2013 i dodatkowe setki miliardów euro w przyszłości. Większość z tych funduszy, stanowiących prawie 2% rocznego PKB Nowej Europy, będzie wydana na inwestycje o wysokim zwrocie z kapitału, w tym na infrastrukturę, kapitał ludzki, innowacje i technologie informatyczne. Według Rosenberga i Serhieja (2007) napływ funduszy europejskich może przyspieszyć wzrost PKB w Nowej Europie nawet o 1 punkt procentowy rocznie. Allard i in. (2008) z kolei argumentują, że dzięki finansowanym przez fundusze UE inwestycjom infrastrukturalnym PKB *per capita* w krajach Nowej Europy urośnie o dodatkowe 5 punktów procentowych do roku 2020. Wzrost we wszystkich innych gospodarkach krajów wschodzących, które nie mają dostępu do funduszy z UE, będzie odpowiednio niższy.

Jest tylko kwestią czasu, kiedy wszystkie kraje Nowej Europy przyjmą euro, przyszłą główną walutę świata. Zdaniem Narodowego Banku Polskiego (2009) przyjęcie euro przyspieszyłoby wzrost gospodarczy w Polsce o nawet 0,7 punktu procentowego rocznie. Podobnie byłoby również w innych krajach regionu (Schadler 2005, 2006). W przeciwieństwie do Nowej Europy, większość krajów wschodzących nie ma podobnych możliwości¹⁸.

W przeciwieństwie do większości innych krajów na podobnym poziomie rozwoju, dotychczasowy wzrost wydajności pracy w Nowej Europie był głównie efektem wzrostu TFP, a nie wzrostu dostępnego kapitału produkcyjnego. Schadler i in. (2006) wskazują, że wzrost TFP w Nowej Europie w ciągu ostatniej dekady był prawie dwa razy wyższy niż w krajach gospodarek wschodzących. Azjatycki model rozwoju oparty na wysokich stopach oszczędności i inwestycji może w przyszłości przynosić coraz niższe efekty zgodnie z regułą malejącej krańcowej produktywności kapitału.

Wreszcie, co bardzo ważne, Nowa Europa ma szansę rosnać szybciej niż większość krajów gospodarek wschodzących dzięki politycznej, społecznej, etnicznej i religijnej stabilności, która ogranicza ryzyko, że którykolwiek z krajów Nowej Europy prowadziłby szkodliwą dla wzrostu populistyczną politykę gospodarczą.

Stabilność społeczna w Nowej Europie jest wyższa niż w innych krajach, głównie dzięki niskiemu poziomowi nierówności społecznych. Mierzący je współczynnik Giniego (im niższy wskaźnik, tym nierówności mniejsze) w Nowej Europie wynosi ok. 30, podczas gdy przewyższa on 40 w Brazylii, Chinach, Rosji, Tajlandii, Malezji i znakomitej większości

¹⁸ Oczywiście zawsze jest możliwe jednostronne przyjęcie jakiejś waluty, dolara bądź euro tak jak zrobiły to Panama czy Ekwador. Nie daje to jednak możliwości uczestniczenia w zarządzaniu taką walutą oraz nie daje korzyści z seniorażu.

innych krajów (WIDER 2008)¹⁹. W przeciwieństwie do większości krajów świata Nowa Europa jest również w dużej mierze etnicznie i religijnie homogeniczna.

Stabilność polityczna Nowej Europy jest szczególnie silna w porównaniu z innymi krajami o podobnym poziomie rozwoju. Wszystkie kraje regionu – również z powodu postępującej integracji w ramach UE – mogą się coraz mocniejszą demokracją²⁰. Nie można tego powiedzieć o większości innych krajów na podobnym poziomie rozwoju, w których albo demokracji w ogóle nie ma (Chiny), albo jest niestabilna (Brazylia), albo nie jest dobrze zakorzeniona (jak np. w Rosji, Tajlandii, Indonezji czy Malezji)²¹.

Fundamentalną różnicą pomiędzy Nową Europą a krajami gospodarek wschodzących jest wpływ Unii Europejskiej, która nakłada na wszystkie kraje członkowskie ciasny gorset polityczny i instytucjonalny, znacznie ograniczający ryzyko polityczne i gospodarcze. Szczególnie ważne z punktu widzenia krajów Nowej Europy jest wsparcie UE dla rządów prawa, które na przestrzeni wieków zawsze pozostawiały wiele do życzenia. Ważną rolę odgrywa nadrzędność wyroków Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości nad krajowym systemem prawnym. Coraz silniejsze krajowe instytucje, takie jak niezależne banki centralne, dopełniają unijne regulacje.

Większość krajów gospodarek wschodzących nie ma na sobie podobnego instytucjonalnego i prawnego gorsetu, który zmniejszałby ryzyko prowadzenia złej polityki gospodarczej. Ich rodzime instytucje są również często słabsze niż w Nowej Europie. Kraje gospodarek wschodzących są także mniej stabilne politycznie, społecznie i etnicznie niż Nowa Europa, co zwiększa ryzyko politycznych i gospodarczych perturbacji. Takie zdarzały się już często w większości krajów gospodarek wschodzących, w tym np. w Rosji, Brazylii, Indiach.

Optymistyczne prognozy wzrostu dla krajów spoza Nowej Europy nie biorą pod uwagę ryzyka takich politycznych i gospodarczych perturbacji²². Zamiast tego prognozy oparte są na ekstrapolacji wcześniejszych trendów. Historyczne trendy często jednak podlegają znacznym zmianom,

¹⁹ Według Banku Światowego (2006): „nierówne szanse (wynikające ze społecznych nierówności) prowadzą do marnowania ludzkiego potencjału i często osłabiają perspektywy osiągnięcia dobrobytu i wzrostu gospodarczego”.

²⁰ Barro (1996) twierdzi, że demokracja ma słaby wpływ na wzrost gospodarczy. Jednakże Sen (2000) dowodzi, że jest kluczowa dla długofalowego wzrostu, redukcji biedy i poprawy jakości życia.

²¹ Dla przykładu, Tajlandia, co do której do niedawna wierzono, że osiągnęła status dojrzałej demokracji, w ciągu ostatnich kilku lat przeżyła m.in. zamach stanu i wojskową dyktaturę.

²² PriceWaterhouseCoopers (2008, p. 23) wyjaśnia nawet, że jego prognozy nie biorą pod uwagę szoków takich jak polityczne rewolucje, katastrofy ekologiczne czy konflikty militarne, które mogłyby negatywnie wpłynąć na wzrost gospodarczy poszczególnych krajów przez dłuższy czas.

tak jak choćby w latach 90., które okazały się zupełnie inne niż prognozy z lat 80. Krajom gospodarek wschodzących bardziej niż Nowej Europie grożą w przyszłości polityczne, społeczne, ekonomiczne i nawet militarne konflikty²³, mimo że dzisiaj wydają się one mało prawdopodobne²⁴.

Pomimo obiecujących perspektyw długofalowego wzrostu²⁵, kraje Nowej Europy mają jednak kilka słabości, które mogą zwolnić tempo ich rozwoju w przyszłości.

Pierwszą słabością jest ryzyko spadku tempa wzrostu wydajności pracy. To dlatego, że – jak argumentują Piątkowski i van Ark (2007) – Nowa Europa już skonsumowała proste, potransformacyjne rezerwy wzrostu. Wzrost wydajności pracy w przyszłości, szczególnie w miarę doganiania przez Nową Europę poziomu wydajności w gospodarkach rozwiniętych, będzie musiał w coraz większym stopniu opierać się na podniesieniu niskiego poziomu innowacyjności i dalszej poprawie jakości kapitału ludzkiego.

Poziom innowacyjności w Nowej Europie wydaje się szczególnie niski. Nowa Europa praktycznie nie istnieje w rankingu międzynarodowych aplikacji patentowych (World Intellectual Property Organization, 2009). Region nie wypada również najlepiej w rankingu *Global Innovation Scoreboard 2008*, obejmującym kraje UE27 i inne główne kraje świata. Pozycja regionu w tym rankingu dodatkowo systematycznie spada²⁶.

Kolejną słabością jest szybko postępujący proces starzenia się społeczeństw w Nowej Europie, wynikające z niskiego wskaźnika dzietności oraz niekorzystnego cyklu demograficznego (Rybiński i in. 2008). Tempo starzenia się społeczeństw Nowej Europy jest równie szybkie co większości krajów rozwiniętych i szybsze niż w innych krajach świata na podobnym poziomie rozwoju. Szybkie starzenie się społeczeństwa negatywnie wpłynie na wzrost wydajności pracy i stan finansów publicznych (The Economist 2009). Carone i in. (2006) twierdzą jednak, że negatywny wpływ na wydajność pracy nie będzie znaczący. W przypadku krajów

²³Jak argumentuje Niall Ferguson (2009), historyk z Uniwersytetu Harvarda, nawet znaczne konflikty militarne są prawdopodobne. Obecny kryzys dodatkowo zwiększy to ryzyko.

²⁴Taleb (2006) nazywa te nieoczekiwane i mało prawdopodobne, ale jednak ważne wydarzenia Czarnymi Łabędziami.

²⁵Do listy przewag Nowej Europy można by jeszcze dodać fakt, że gospodarki krajów Nowej Europy są bardziej zdwersyfikowane niż większość gospodarek krajów wschodzących, których wzrost jest często zależny od koniunktury na rynku ropy i surowców naturalnych. Wzrost w Nowej Europie będzie również wspierany przez kontynuację procesu rozszerzania UE na Bałkany, Ukrainę, Białoruś, Mołdawię i Turcję. Wreszcie, będąc członkami NATO, kraje Nowej Europy są mniej niż inne kraje zagrożone konfliktem zbrojnym.

²⁶Por. również pracę Radzikowskiego i Rybińskiego (2007), która przedstawi pesymistyczny pogląd na zdolności krajów Nowej Europy do podniesienia poziomu innowacji i rozwoju kapitału intelektualnego.

Nowej Europy, negatywny wpływ starzenia się społeczeństw na stan finansów będzie dodatkowo częściowo zamortyzowany dzięki reformom emerytalnym, który zmniejszają publiczne zobowiązania w przyszłości²⁷. Mimo tego, sytuację finansów publicznych pogorszy niski poziom zatrudnienia, które w krajach Nowej Europy jest znacząco niższe od średniej dla UE15 na poziomie 67% (dla przykładu, w 2007 roku Polska i Węgry miały wskaźniki zatrudnienia na poziomie zaledwie 57%).

Trzecią słabością jest postępująca wolniej niż gdzie indziej poprawa ogólnie pojmowanego otoczenia biznesowego. Według Światowego Indeksu Konkurencyjności 2008–2009 przygotowywanego przez Światowe Forum Gospodarcze, dwie najwyższe sklasyfikowane gospodarki Nowej Europy – Estonii i Czech – są dopiero na 32. i 33. miejscu, Polska, największa gospodarka regionu, jest dopiero na 53. miejscu.²⁸

5. WNIOSKI I REKOMENDACJE DLA POLITYKI GOSPODARCZEJ

Mieszkańcom Nowej Europy jeszcze nigdy nie żyło się tak dobrze. Poziom dochodu, jakość życia i poziom subiektywnego szczęścia jeszcze nigdy w historii regionu nie był tak blisko Zachodniej Europy. Pomimo kryzysu, Nowa Europa będzie przez kolejne dziesięciolecia dalej nadganiać Zachód. W roku 2050 poziom dochodu na głowę mieszkańca Nowej Europy ma szansę przekroczyć 80% dochodu w Europie Zachodniej, najwyższy poziom w ponad tysiącletniej historii krajów Nowej Europy. W roku 2050 jakość życia będzie praktycznie nie do odróżnienia w stosunku do wysokorozwiniętych krajów starej Europy. XXI wiek naprawdę zapowiada się jako Złoty Wiek Nowej Europy.

W roku 2050 kraje Nowej Europy mają szansę osiągnąć również wyższy poziom dochodu na głowę niż większość krajów gospodarek wschodzących. To dlatego, że wiele z tych ostatnich jest o wiele bardziej niż kraje Nowej Europy narażona na polityczne, społeczne i gospodarcze katastrofy. Ryzyko takich katastrof będzie wzrastać wraz ze wzmacnia-

²⁷ Dla przykładu, Komisja Europejska prognozuje, że dzięki przeprowadzonej reformie emerytalnej wydatki na emerytury w Polsce do roku 2050 spadną o 5,9% PKB, podczas kiedy dla krajów UE15 wydatki te wzrosną średnio o 2,3% PKB. Warto jednak zaznaczyć, że prognozowane wydatki w kilka krajach regionu – Czechy, Słowenia, Węgry – są jeszcze wyższe, wskazując na potrzebę przeprowadzenia reform.

²⁸ Warto jednak pamiętać, że wartość prognoz opartych na rankingach podobnych do Światowego Indeksu Konkurencyjności jest niska i to pomimo ich technicznego wyrafinowania i kompletności (np. Światowy Indeks Konkurencyjności agreguje ponad 150 różnych zmiennych instytucjonalnych, społecznych, politycznych i ekonomicznych). Vartia and Nikinmaa (2006) pokazują, że wysokie rankingi w Światowym Indeksie Konkurencyjności nie stanowią dobrych podstaw do sporządzania prognoz. Autorzy ci stwierdzają, że korelacja pomiędzy rankingami poszczególnych krajów a przyszłą średnią stopą wzrostu PKB jest bliska zera. Z tymi rezultatami zgadza się również Hawkins (2006).

niem się trzech światowych trendów, które w przeszłości prawie zawsze prowadziły do wojen i ekonomicznej regresji. Pierwszy trend to rosnąca potęga takich państw jak Chiny, Brazylia czy Indie, która zmieni globalny układ sił. Drugi trend to zmniejszające się zasoby naturalne, w tym szczególnie wody i ropy. Trzeci trend to polityczna i ekonomiczna emancypacja światowej biedoty, która będzie się domagała coraz większego udziału w światowej polityce i podziale dochodu narodowego. Parafrazując Kołodkę (2008), rzeczy będą się tak działy, jak się będą działy, bo wiele rzeczy będzie się działo naraz.

Kraje Nowej Europy mają większe szanse na stawienie czoła przyszłym kryzysom, bo coraz szczerzej chroni je gorset unijnych regulacji, instytucji i rządów prawa. Kryzys łatwiej będzie również sprostać posługując się euro, przyszłą główną walutą świata. Militarny pancierz NATO będzie chronił region przed konfliktami zbrojnymi. Dzięki tym wszystkim czynnikom, Nowa Europa może rosnać wolniej niż kraje z innych części świata, w tym BRICs, ale mimo tego do 2050 roku zejść o wiele dalej.

Żłoty Wiek Nowej Europy jednak nie nadejdzie bez właściwej polityki gospodarczej. Kryzys pokazał, że dotychczasowy model rozwoju krajów regionu, oparty na imporcie zagranicznych oszczędności, koncentracji eksportu w ramach UE oraz braku kontroli nad sektorem bankowym będącym w rękach zagranicznych inwestorów, stracił dużo ze swojej wiarygodności. Potrzebne są nowe modele rozwoju.

Kraje Nowej Europy powinny przede wszystkim zwiększyć własne oszczędności, żeby zmniejszyć uzależnienie od importu oszczędności z zagranicy. Polityka fiskalna będzie musiała stać się bardziej restrykcyjna. Stawki podatków powinny znowu mieć swobodę poruszania się zarówno w dół, jak i w górę (również po to, aby zapobiegać spekulacyjnym bankom). Unijny pakt Stabilizacji i Rozwoju, który niezbyt dobrze to tej pory działa, powinien być dopełniony rodzimymi regułami budżetowymi, których celem byłoby niedopuszczenie do prowadzenia procyklicznej polityki fiskalnej. Jak argumentuje Piątkowski (2009), pomocne byłoby również powołanie niezależnych instytucji fiskalnych (np. rad polityki fiskalnej), które opiniowałyby politykę budżetową rządu z punktu widzenia jej ekonomicznej efektywności, długoterminowej wypłacalności oraz międzypokoleniowej sprawiedliwości. Ponadto powinno się wzocnić bodźce dla zwiększenia oszczędności w sektorze prywatnym, np. przez dalsze reformy systemu emerytalnego.

Biorąc pod uwagę spadek tempa wzrostu kredytu w gospodarce i idące za tym osłabienie wzrostu, kraje Nowej Europy powinny dodatkowo zwiększyć nacisk na wzrost wydajności pracy. Będzie do tego potrzebne podniesienie jakości edukacji, zwiększenie innowacji i poprawa infrastruktury. Z poziomem wydajności pracy bliskim połowie poziomu Europy Zachodniej, Nowa Europa będzie musiała coraz bardziej polegać nie tylko na absorpcji technologii wytworzonych za granicą, ale także na własnych innowacjach. Napływ BIZ, które mają duże znaczenie dla

wzrostu wydajności, powinien być dalej promowany, chociaż nie za cenę samobójczej konkurencji podatkowej, na której najbardziej tracą podatnicy krajów Nowej Europy²⁹.

Nowa Europa powinna również dalej promować integrację sektora finansowego w ramach UE, jednocześnie jednak dbając o wzmocnienie nadzoru finansowego oraz zmniejszenie uzależnienia od zagranicznych banków. Kryzys pokazał, że kapitał – wbrew wielu opiniom – jednak ma narodowość. Większość banków zagranicznych działających w regionie przede wszystkim martwi się o swoje macierzyste rynki na Zachodzie. Okazało się również, że zagraniczne rządy mają wiele do powiedzenia. Żeby zmniejszyć tę zależność i jednocześnie zwiększyć kontrolę nad tempem wzrostu kredytu w gospodarce, rodzime rządy powinny wspierać rozwój publicznych i samorządowych banków, takich jak PKO BP w Polsce czy OTP na Węgrzech.

Kraje regionu powinny także dążyć do jak najszybszego wstąpienia do strefy euro, po konkurencyjnym kursie. Przyjęcie euro, które przyspieszyłoby tempo wzrostu gospodarczego i zwiększyło makroekonomiczną stabilność, jest unikatową w skali świata szansą, dostępną tylko krajom Nowej Europy. Kryzys pokazał, że korzyści z prowadzenia własnej polityki pieniężnej i walutowej są w dużej mierze iluzoryczne, skoro kurs walutowy jest głównie przedmiotem globalnej spekulacyjnej gry, a nie świadomej polityki, a stopy procentowe są uzależnione od konieczności reakcji na spekulacyjne zmiany kursu walutowego. Sztywne powiązanie lokalnych walut do euro przyczyniło się do powstania baniek spekulacyjnych w wielu krajach Nowej Europy, natomiast płynne kursy okazały się nie tylko amortyzatorem szoków, ale i źródłem niestabilności.

Krajom Nowej Europy przydałoby się również wzmocnienie regulacyjnej roli sektora publicznego w gospodarce. Kryzys pokazał, że pozostawienie rynków zbyt dużej swobody nie jest optymalne. Biorąc pod uwagę asymetrię informacyjną, mikroekonomiczne decyzje konsumentów i przedsiębiorców są często nieracjonalne, prowadząc zarówno do baniek spekulacyjnych, jak i rynkowej paniki. Jak argumentują Akerlof i Shiller (2009), interwencja sektora publicznego jest potrzebna, aby zmniejszyć wynaturzenia wolnego rynku. Rządy powinny prowadzić politykę „libertariańskiego paternalizmu”, która zakłada, że konsumenci i rynki mogą zwiększyć swoją użyteczność, jeśli ich wybory będą odpowiednio sterowane przez sektor publiczny.

Dla spowolnienia procesu starzenia się społeczeństw Nowej Europy kraje regionu powinny, oprócz zwiększenia poziomu zatrudnienia, wy-

²⁹ Jako że stawki podatkowe mają tylko drugorzędne znaczenie dla napływu BIZ, nie ma potrzeby kontynuowania polityki obniżania regionalnych stawek podatkowych, zwłaszcza CIT. Takie nieskoordynowane obniżki przynoszą korzyść przedsiębiorstwom międzynarodowym ze szkodą dla rodzimych podatników. Por. Piątkowski, Jarmużek (2008) na temat implikacji konkurencji podatkowej dla Nowej Europy.

pracować skoordynowaną politykę otwarcia granic dla imigracji z zewnątrz, szczególnie z krajów ościennych. W obliczu wzrastającej światowej konkurencji o kapitał ludzki i siłę roboczą rządy krajów Nowej Europy powinny podjąć stosowne kroki. Napływ imigrantów jest zresztą tylko kwestią czasu. Lepiej ten proces zacząć kontrolować już teraz, aby osiągnąć z imigracji największe korzyści.

Na koniec, Nowa Europa powinna za wszelką cenę wspierać dalszy proces politycznej, społecznej i gospodarczej integracji Unii Europejskiej oraz jej dalszego rozszerzenia. Nasz region ma wyjątkową możliwość uczestniczenia w historycznym i bezprecedensowym procesie integracji, który będzie wzorem dla innych regionów świata. Kryzys powinien nieść za sobą nowe poczucie wspólnoty interesów wszystkich Europejczyków. Jesteśmy sobie nawzajem potrzebni.

BIBLIOGRAFIA

- Akerlof, G., Shiller, R. (2009) *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Allard, C., Choueiri, N., Schadler, S., van Elkan, R. (2008) Macroeconomic Effects of EU Transfers in New Member States. *IMF Working Paper 08/223*, wrzesień.
- Bank Światowy (2006) *World Development Report 2006: Equity and Development*. Waszyngton: Bank Światowy.
- Barro, R.J. (1996) Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study. *NBER Working Paper*, No. W5698, <http://ssrn.com/abstract=3422>
- Bergheim, S. (2005) Global Growth Centers 2020. *Deutsche Bank Research*, 23 marca.
- Carone, G., Denis, C., McMorrow, K., Mourre, G., Roeger, W. (2006) Long-Term Labour Productivity and GDP Projections for the EU25 Member States: A Production Function Framework, <http://ssrn.com/abstract=930421>
- Čihák, M., Fonteyne, W. (2009) Five Years After: European Union Membership and Macro-Financial Stability in the New Member States. *IMF Working Paper 09/68*, 1 marca.
- EBRD (2007) *Life in Transition: A Survey of People's Experiences and Attitudes*. Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju.
- Economist, The (2008) Emerging Economies Economics Focus, 31 stycznia.
- Economist, The (2009) A Special Report on Ageing Populations. 25 czerwca.
- European Innovation Scorecard (2008), http://www.proinno-europe.eu/EIS2008/website/docs/EIS_2008_Final_report.pdf
- Eurofund (2009) *Second European Quality of Life Survey – First Findings*. European Foundation for Improvement of Living and Working Conditions, <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2008/52/en/1/EF0852EN.pdf>
- Goldman Sachs (2003) Dreaming with BRICs. The Path to 2050. *Goldman Sachs Global Economic Paper*. Goldman Sachs.

- Goldman Sachs (2007) BRICs and Beyond. *Goldman Sachs Global Economic Paper*. Goldman Sachs.
- Global Property Guide (2009), <http://www.globalpropertyguide.com/Europe/Latvia/Price-History>.
- Hawkins, J. (2006) The Concept of Competitiveness. *Treasury Working Paper*. Ministerstwo Finansów Australii, kwiecień.
- Keereman, F., Steinlein, S., Székely, I.P. (2009) Five Years of an Enlarged EU. Macro-financial stability. Prezentacja w czasie konferencji pt. *EU Enlargement – 5 Years After*, Praga, 2 marca, <http://www.eu2009.cz/event/1/302/>.
- Kołodko, G.W. (2000) *From Shock to Therapy: The Political Economy of Post-socialist Transformation*. Oxford: Oxford University Press.
- Kołodko, G.W. (2008) *Wędrujący świat*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Komisja Europejska (2009a) *Five Years of an Enlarged EU. Economic Achievements and Challenges*, luty.
- Komisja Europejska (2006) *Report by the Economic Policy Committee and the European Commission on the impact of ageing populations on public spending*, luty.
- Komisja Europejska (2009b) *Spring Economic Projections*, kwiecień.
- Layard, R. (2003) Happiness: Has Social Science a Clue?, Lionel Robbins Memorial Lectures 2002/3. Ze strony: <http://cep.lse.ac.uk/events/lectures/layard/RL030303.pdf>.
- Lin, J. Y. (2009) *Economic Development and Transition. Thought, Strategy, and Viability*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lucas, R. (1988) On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, No. 1, pp. 3–42.
- Maddison, A. (2003), *The World Economy: Historical Statistics*. Paris: Development Centre Studies, OECD, http://www.ggdc.net/maddison/other_books/appendix_B.pdf.
- MFW (2008a) *Europe: Regional Economic Outlook*. Międzynarodowy Fundusz Walutowy, październik.
- MFW (2009) *Europe: Regional Economic Outlook*. Międzynarodowy Fundusz Walutowy, maj.
- North, DC. (1990) *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.
- Narodowy Bank Polski (2009) *Raport na temat pełnego uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej*. Warszawa.
- OECD (2006) *PISA 2006: Science Competencies for Tomorrow's World*, <http://www.oecd.org/dataoecd/15/13/39725224.pdf>.
- Piątkowski, M. (2006) Can Information and Communication Technologies Make a Difference in the Development of Transition Economies? *Information Technologies and International Development*, Vol. 3, No. 1, pp. 39–53.
- Piątkowski, M. (2008) Time to loosen criteria for euro adoption. *Financial Times*, 17 grudnia.
- Piątkowski, M. (2009) Niezależna rada powinna opiniować budżet. *Dziennik/Wall Street Journal*, 11 marca.

- Piątkowski, M., Jarmuzek, M. (2008) Zero corporate income tax in Moldova: Tax Competition and its Implications for Eastern Europe. *IMF Working Paper 8/203*, MFW, sierpień.
- Piątkowski, M., van Ark, B. (2007) Productivity, Innovation and ICT in Old and New Europe. W: Cette, G., Fouquin, M., Sinn, H.W. (eds.) *Divergences in Productivity between Europe and the United States*. London: Edward Elgar.
- Poncet, S. (2006) The Long Term Growth Prospects of the World Economy: Horizon 2050. *CEPII Working Paper*, 2006–16.
- PWC (2008) *Beyond the BRICs: Updated Global Growth Projections to 2050*, http://www.pwc.co.uk/pdf/Beyond_the_BRICs.pdf
- Radzikowski, M., Rybiński, K. (2007) Achieving Sustainable Growth: Will New Europe Fly or Crawl in the 21st Century Global Knowledge Economy. W: Nadolny, A., Schauer, T. (ed.) *The Future of Europe. Sustainable Development and Economic Growth?*, materiały z konferencji, 12–13 września, Wiedeń.
- Rosenberg, C., Sierhej, R. (2007) Interpreting EU Funds Data for Macroeconomic Analysis in the New Member States”. *IMF Working Paper 07/77*, kwiecień, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2007/wp0777.pdf>.
- Rybiński K., Opala P., Hołda M. (2008) *Gordian Knots of the 21st Century*. Ministerstwo Rozwoju Regionalnego.
- Schadler, S. (ed.) (2005) *Euro Adoption in Central and Eastern Europe: Opportunities and Challenges*. Międzynarodowy Fundusz Walutowy.
- Schadler, S., Mody, A., Abiad, A., Leigh, D. (2006) Growth in the Central and Eastern European Countries of the European Union. *IMF Occasional Paper*, 252, <http://www.imf.org/external/pubs/nft/op/252/op252.pdf>.
- Sen, A. (2000) *Development as Freedom*. New York: Alfred A. Knopf.
- Vartia, P., Nikinmaa, T. (2006) *What Do Competitiveness Comparisons Tell Us*, http://etla.fi/files/1255_FES_04_4_what_do_competitiveness_comparisons_tell_us.pdf.
- White, A. (2007) A Global Projection of Subjective Well-being: A Challenge. To Positive Psychology? *Psychtalk*, Vol. 56, pp. 17–20.
- WIDER (2008) *World Income Inequality Database V2.0c May 2008*. World Institute for Development Economics Research, http://www.wider.unu.edu/research/Database/en_GB/database/.

Rusłan Grinberg

Instytut Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych i Politycznych
Rosyjskiej Akademii Nauk, Moskwa

DWADZIEŚCIA LAT TRANSFORMACJI W KRAJACH BYŁEGO ZWIĄZKU RADZIECKIEGO I JEJ REZULTATY

1. WPROWADZENIE

Po ponad siedemnastoletnim okresie gospodarczej i politycznej transformacji krajów poradzieckich (powstałych po rozpadzie ZSRR w 1991 roku) reprezentują one szeroki wachlarz różnych systemów gospodarczych i politycznych o różnorodnych ilościowych wynikach przekształceń swoich gospodarek w gospodarki wolnorynkowe (zob. tabela 9.1, wykres 9.1), za to o podobnych problemach w rozwoju ekonomicznym. Niektóre kraje wybrały model z silną kontrolą państwa nad procesami przejściowymi (Białoruś, Uzbekistan, Turkmenistan), inne – bardziej liberalne podejście, doradzone im przez międzynarodowe organizacje finansowe (Armenia, Gruzja, Mołdawia, Kirgistan). Jeszcze inne podczas transformacji zmieniły model z liberalnego na prorządowy (Rosja, Kazachstan).

Głębokie kryzysy transformacyjne w latach 90. XX wieku spowodowane rozpadem ZSRR i przerwaniem obustronnych stosunków gospodarczych między byłymi republikami radzieckimi zostały zastąpione imponującym wzrostem gospodarczym w latach 2000–2007. Warto zauważyć, że kraje, w których rząd mocno interweniuje w sprawach gospodarczych, takie jak Białoruś, Uzbekistan i Kazachstan, a nawet bardziej liberalna Armenia, wykazały najlepsze rezultaty ogólnej dynamiki ekonomicznej w okresie przejściowym. Azerbejdżan jest wyjątkiem – jego gospodarka opiera się bowiem głównie na eksporcie ropy, zwiększeniu jej

Tabela 9.1. Realny wzrost PKB w krajach WNP (1991–2007)

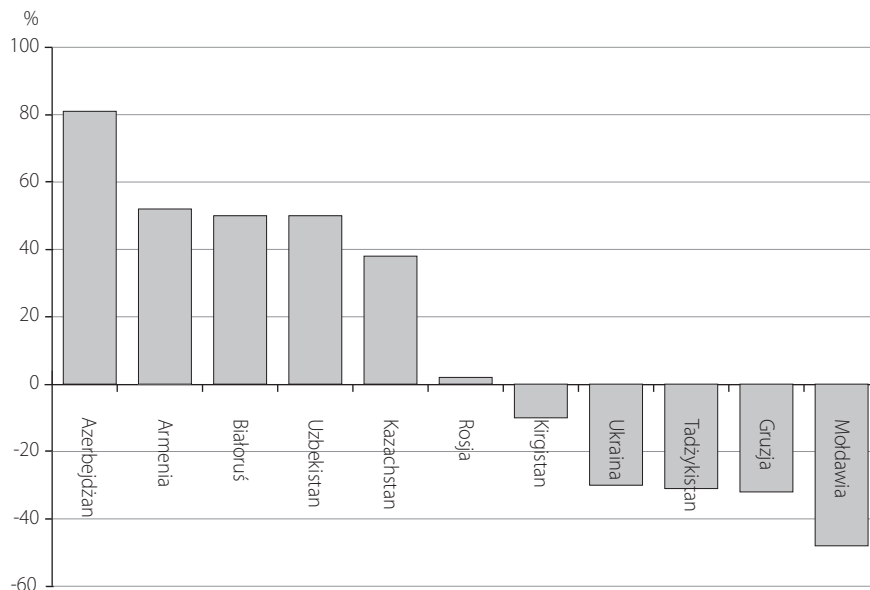
| | 1991 | 1992 | 1995 | 1998 | 2000 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|-------------|-------|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Azerbejdżan | -0,7 | -22,6 | -11,8 | 10,0 | 11,1 | 10,6 | 11,2 | 10,2 | 26,4 | 34,5 | 23,4 |
| Armenia | -11,7 | -41,8 | 6,9 | 7,3 | 5,9 | 13,2 | 14,0 | 10,1 | 13,9 | 13,4 | 13,8 |
| Białoruś | -1,2 | -9,6 | -10,4 | 8,4 | 5,8 | 5,0 | 7,0 | 11,0 | 9,2 | 9,9 | 8,2 |
| Gruzja | -21,1 | -44,9 | 2,6 | 3,1 | 1,8 | 5,5 | 11,1 | 6,2 | 9,3 | 9,0 | 12,4 |
| Kazachstan | -11,0 | -5,3 | -8,2 | -1,9 | 9,8 | 9,8 | 9,3 | 9,6 | 9,2 | 10,6 | 8,9 |
| Kirgistan | -7,9 | -13,9 | -5,4 | 2,1 | 5,4 | 0,0 | 7,0 | 7,1 | -0,6 | 2,7 | 8,2 |
| Mołdawia | -17,5 | -29,0 | -1,4 | -6,5 | 2,1 | 7,8 | 6,6 | 7,3 | 7,5 | 4,8 | 4,0 |
| Rosja | -5,0 | -14,5 | -4,1 | -5,3 | 10,0 | 4,7 | 7,3 | 7,2 | 6,4 | 7,4 | 8,1 |
| Tadżykistan | -6,6 | -29,6 | -12,4 | 5,3 | 8,3 | 10,8 | 11,0 | 10,6 | 6,7 | 7,0 | 7,8 |
| Uzbekistan | -0,5 | -11,1 | -0,9 | 4,4 | 3,8 | 4,0 | 4,2 | 7,7 | 7,0 | 7,3 | 9,5 |
| Ukraina | -8,7 | -9,9 | -12,2 | -1,9 | 5,9 | 5,2 | 9,6 | 12,1 | 2,7 | 7,3 | 7,6 |

Źródło: Międzypaństwowy Komitet Statystyczny WNP; baza danych World Economic Outlook, Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

produkcji i eksportu po roku 2004, dzięki wielkiemu napływowi kapitału zagranicznego. Jest to główna przyczyna jego aktualnych, najlepszych od roku 1990, wyników ekonomicznych. Rosja znajduje się mniej więcej pośrodku tych krajów, które wyszły już z okresu przejściowego z rosnącymi gospodarkami i tymi, które nie osiągnęły jeszcze poziomów PKB sprzed transformacji.

Chciałbym skoncentrować się na wynikach transformacji rosyjskiej, rozpoczynając od ogólnego zarysu tego dwudziestoletniego okresu. Pośród głównych korzyści przejścia do gospodarki wolnorynkowej warto wymienić kilka osiągnięć:

- przewyżczono izolację gospodarki kraju od reszty świata;
- zlikwidowano mechanizmy gospodarki nakazowej;
- uwolniono prywatną inicjatywę;
- rozpoczęto, przynajmniej w sensie formalnym, działalność instytucji wolnorynkowych (rynków towarów, akcji i wymiany walut, banki komercyjne, giełdy papierów wartościowych, systemy płatności, nowe mechanizmy podatkowe, regulacje antymonopolowe).



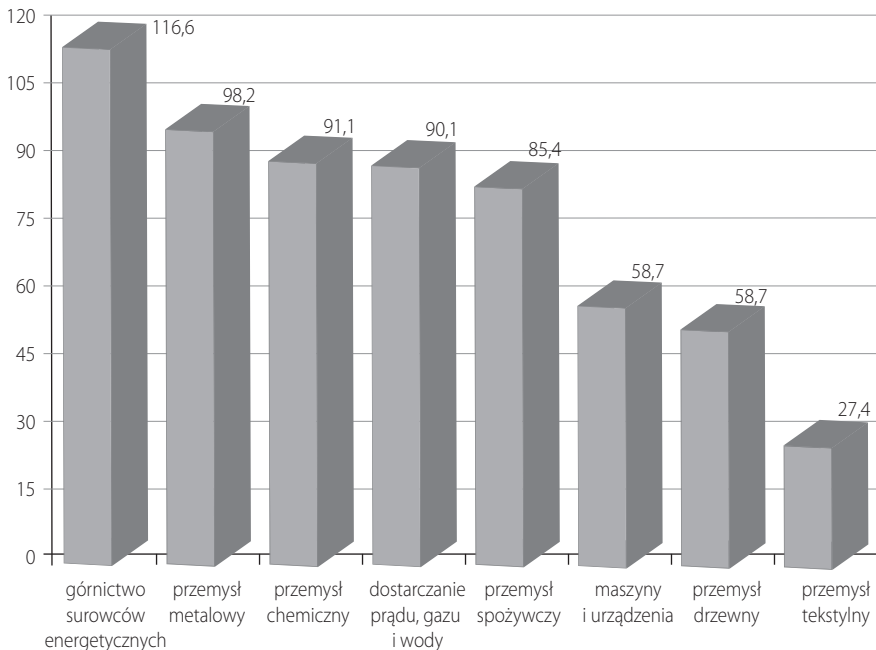
Wykres 9.1. Realny PKB w krajach WNP w latach 1991–2007 (skumulowany wzrost od roku 1991 do 2007)

Źródło: wyliczenia na podstawie danych Międzypaństwowego Komitetu Statystycznego WNP; baza danych World Economic Outlook, Międzynarodowy Fundusz Walutowy.

Jednak z mojego punktu widzenia negatywne skutki transformacji w Rosji – postępujące procesy prymitywizacji gospodarki rosyjskiej, deintelektualizacja rynku pracy, niedostatki socjalne, degradacja sektora społecznego i masowa bieda – przeważają nad tymi pozytywnymi.

Przyjrzyjmy się z bliska kilku tym problemom. Jednym z celów transformacji gospodarczej była restrukturyzacja gospodarki radzieckiej z jej wysoką zależnością od przemysłu ciężkiego, w stronę gospodarki zorientowanej na konsumenta i opartej na nowych technologiach. W rezultacie nastąpił wielki wzrost sektora konsumenckiego (sprzedaż detaliczna itp.) oraz przemysłu wydobywczego, kosztem gałęzi przemysłu opartych na nowych technologiach rozwiniętych w większym lub mniejszym stopniu w gospodarce radzieckiej. Na wykresie 9.2 widać, że najmniej na kryzysie transformacyjnym ucierpiały gałęzie przemysłu z niską wartością dodaną (przemysł wydobywczy, produkcja metalu, elektryczność, zaopatrzenie w wodę i gaz). Produkcja maszyn i urządzeń straciła w roku 1991 ponad 40% swej realnej wartości. Gałęzie takie jak przemysł włókienniczy upadły prawie całkowicie podczas okresu przejściowego.

Kolejnym poważnym problemem związanym z transformacją jest ubóstwo, które pojawiło się na początku lat 90. XX wieku i wciąż jest dużym problemem (tabela 9.2).



Wykres 9.2. Dynamika produkcji przemysłowej w Rosji (skumulowany wzrost od roku 1991 do 2007)

Źródło: wyliczenia oparte na danych Federalnego Krajowego Biura Statystycznego.

Tabela 9.2. Ubóstwo w Rosji (1992–2007, populacja z dochodami poniżej minimum egzystencji)

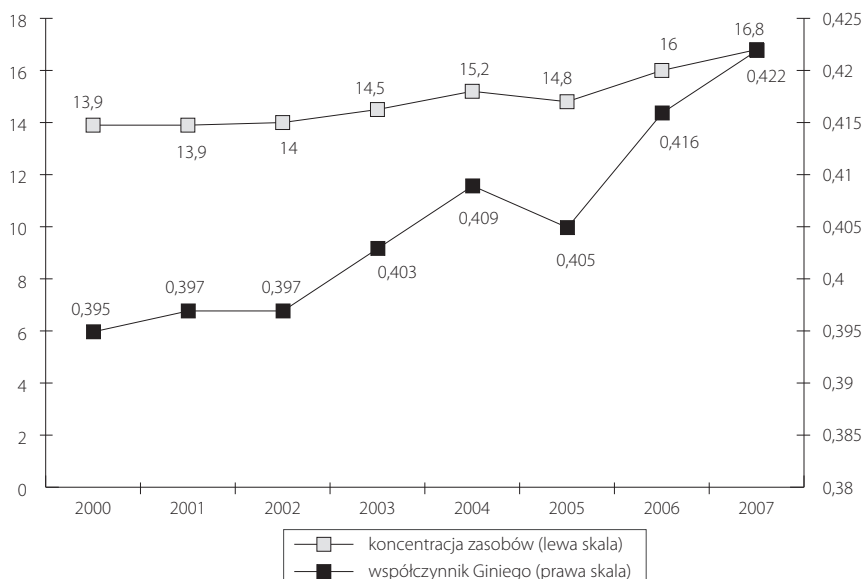
| | 1992 | 1995 | 2000 | 2002 | 2003 | 2005 | 2006 | 2007 |
|-------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| miliony ludzi | 49,3 | 36,5 | 42,3 | 35,6 | 29,3 | 25,2 | 21,5 | 18,9 |
| odsetek populacji | 33,5 | 24,8 | 29,0 | 24,6 | 20,3 | 17,7 | 15,2 | 13,4 |

Źródło: dane Federalnego Krajowego Biura Statystycznego.

Niektóre wyliczenia pokazują, że korzyści z transformacji czerpie mniej niż jedna czwarta ludności, podczas gdy połowa walczy o przetrwanie w warunkach cięższych niż w czasach radzieckich. Rodzi to pytanie o kolejny problem społeczny, czyli rosnącą nierówność (zob. wykres 9.3). Widzimy, że nawet w okresach wysokiego wzrostu gospodarczego (lata 2000–2007) wskaźniki nierówności w rosyjskiej gospodarce rosły.

Niezwykle wysoki koszt społeczny reform był głównym powodem, dla którego idee rynku, demokracji i wolności zostały zdyskredytowane.

Demografowie pokazują, że ponad dwie trzecie wyludnienia w Rosji podczas okresu przejściowego (populacja Rosji spadła z 148,6 mln ludzi



Wykres 9.3. Nierówności dochodowe w rosyjskiej gospodarce w latach 2000–2007

Źródło: dane Federalnego Krajowego Biura Statystycznego.

na początku roku 1993 do 142 mln ludzi na początku 2008) było spowodowane takimi zjawiskami jak depresja społeczna, apatia i przemoc.

Istniejący już w ZSRR duży innowacyjny potencjał zasobów ludzkich nie został wykorzystany przez reformatorów. Co więcej, przedstawiciele klasy średniej uformowanej w poprzednim systemie najbardziej odczuli wykluczenie społeczne. Kreatywny potencjał populacji nie został wykorzystany, a w większości zniszczony. Należy również odnotować rosnącą alienację władzy od obywateli; przepaść ta jest teraz większa niż za czasów radzieckich.

Zwróćmy uwagę na kwestię pochodzenia tak rozczarowujących wyników transformacji w Rosji, z naciskiem na okres kryzysu ekonomicznego lat 90. XX wieku. W latach 90. realny PKB Rosji zmalał o prawie 40%.

Po pierwsze, należy zwrócić uwagę, że wyniki te były przede wszystkim skutkiem prowadzonej polityki, a nie czynników obiektywnych. Wśród tych drugich należy wymienić czas trwania gospodarki nakazowej. O ile kraje Europy Środkowej i Wschodniej doświadczyły około 40 lat socjalizmu, o tyle były ZSRR miał za sobą ponad 70 lat socjalistycznej historii, przy czym socjalizm był produktem „wewnętrzny”, a nie „eksportowy” ZSRR. Reformatorzy mają rację, gdy mówią o utracie kontroli nad gospodarką radziecką w ostatnich latach istnienia ZSRR oraz wielkim zaburzeniu równowagi na rynku towarowo-pieniężnym. Mieli również rację, gdy uwolnili ceny, zanim uczynili gospodarke

bardziej konkurencyjną, ponieważ stworzenie konkurencyjnego środowiska w warunkach ustalanych cen nie byłoby możliwe.

Jednak przeszli i aktualni reformatorzy mają tendencję do „myślenia magicznego”, charakteryzującego się mieszanką nieuzasadnionych nadziei, rozpowszechnionych urojeń, iluzji i mitów. Wyliczmy kilka najważniejszych iluzji rosyjskich reformatorów:

1. Tendencja do wykorzystywania współczesnych zachodnich koncepcji teoretycznych jako wskazówek do działań i uznawania, że jedno podejście do gospodarki jest odpowiednie dla wszystkich, bez brania pod uwagę czasu i miejsca reform.

2. Wyjaśnianie potrzeby jak najszybszej transformacji tworzeniem miejsca dla nieodwracalności reform.

3. Naiwne podejście do podstawowych relacji we współczesnej ekonomii światowej jako przyjacielskich i życzliwych.

Podstawowe mity to:

1. Reformatorzy wierzą, że w świecie współczesnym najbogatsze narody to te, gdzie zminimalizowano wpływ państwa na gospodarkę.

2. Bezwarunkowym prawem jest twierdzenie, że w gospodarkach przejściowych osłabienie państwa jest nieodzowne.

3. Rosja może szybciej dołączyć do ekonomii światowej bez takich „obciążeń” jak inne gospodarki poradzieckie, które są powiązane ściśle z rosyjską przez więzy ekonomiczne i kulturalne, zakorzenione we wspólnej historii. Jednocześnie panowało silne przekonanie, że kraje te nie mogą przetrwać bez Rosji. Doświadczenie ostatnich ponad 15 lat dowiodło nieprawdziwości tego mitu. Przyjrzyjmy się tej kwestii z bliska.

Rozpad byłego ZSRR stworzył wielki niekorzystny wstrząs w gospodarkach nowych, niezależnych państw. W celu złagodzenia tego wstrząsu stworzono inicjatywy integracji ekonomicznej. Teoretycznie zaplanowane w celu głębokiej integracji ekonomicznej byłych republik radzieckich, stworzenie Wspólnoty Niepodległych Państw i późniejszych organizacji integracyjnych (np. Eurazjatyckiej Wspólnoty Gospodarczej, Państwa Związkowego Rosji i Białorusi) w praktyce nie zapewniało stworzenia ani wspólnej przestrzeni ekonomicznej, ani wspólnoty walutowej (wymienianej jako jeden z celów), ani nawet wspólnoty celnej byłych republik radzieckich. Udział wzajemnego handlu w zewnętrznym obrocie krajów WNP spadał podczas okresu transformacji (mimo momentów wzrostu) (zob. tabela 9.3). Warto jednak zauważyć, że duża część importu z Rosji w wielu krajach WNP (Ukraina, Białoruś, Mołdawia i inne) to dostawy paliw, podczas gdy wielka część eksportu do Rosji to dobra konsumpcyjne, konkurujące z rosyjskimi o tamtejszy rynek (produkty rolne, chemiczne, metalurgiczne). Sprzeczność interesów pomiędzy Rosją i innymi krajami WNP, powiązana z dostawami paliw i konkurencja rynkową, doprowadziła do pogorszenia stosunków obustronnych i niszczy podstawy integracji handlowej. W pierwszej dekadzie XX wieku możemy odnotować pozytywny trend zwiększania rosyjskich

Tabela 9.3. Udział krajów WNP i innych krajów świata w całkowitym zewnętrznym obrocie handlowym krajów WNP

| | 1992 | 1994 | 1995 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|--------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Azerbejdżan | 55,2 | 53,2 | 39,3 | 46,3 | 37,8 | 27,3 | 20,9 | 23,3 | 22,7 | 25,4 | 27,5 | 26,0 | 25,5 |
| Armenia | - | 59,6 | 53,3 | 35,0 | 27,7 | 23,4 | 20,8 | 26,7 | 24,7 | 24,7 | 25,6 | 28,6 | 32,4 |
| Białoruś | - | 64,0 | 64,7 | 70,0 | 68,6 | 62,9 | 65,5 | 62,4 | 62,7 | 63,4 | 55,7 | 54,9 | 57,0 |
| Gruzja | - | 78,9 | 46,2 | 40,4 | 34,8 | 39,6 | 34,7 | 40,4 | 37,1 | 39,5 | 41,8 | 38,8 | 36,0 |
| Kazachstan | - | 59,6 | 61,1 | 49,2 | 43,1 | 32,7 | 36,6 | 32,2 | 32,4 | 31,1 | 27,0 | 26,9 | 28,0 |
| Kirgistan | 80,1 | 65,8 | 66,9 | 57,5 | 49,5 | 42,0 | 47,8 | 45,8 | 47,1 | 51,7 | 55,4 | 54,5 | 58,9 |
| Moldawia | 68,9 | 72,0 | 65,3 | 59,3 | 52,5 | 47,2 | 42,9 | 45,1 | 46,4 | 46,0 | 43,0 | 38,6 | 37,4 |
| Rosja | - | 23,9 | 22,6 | 22,3 | 21,8 | 18,5 | 18,6 | 16,9 | 17,6 | 18,3 | 15,2 | 14,7 | 14,9 |
| Tadżykistan | 58,3 | 31,3 | 46,8 | 50,5 | 49,6 | 61,4 | 64,0 | 50,5 | 43,9 | 44,3 | 46,6 | 41,2 | 44,6 |
| Turkmenistan | - | 64,7 | 51,6 | 57,0 | 39,3 | - | 46,4 | 45,0 | 47,0 | - | - | - | - |
| Uzbekistan | - | 57,9 | 40,0 | 30,2 | 26,2 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Ukraina | 62,6 | 64,0 | 59,3 | 49,3 | 44,3 | 42,7 | 43,9 | 38,2 | 38,1 | 38,5 | 39,5 | 39,4 | 40,2 |

Źródło: Statystyczna baza danych Międzypaństwowego Komitetu Statystycznego WNP.

inwestycji w krajach WNP, mimo przeszkód politycznych (np. w przypadku Ukrainy).

Dlatego WNP została uznana za mechanizm „cywilizowanego rozwoju”, a nowe, niezależne kraje wybrały różne drogi integracji z globalną ekonomią i różne podejścia do polityki gospodarczej. Oczywiście powodów upadku oryginalnej idei integracji gospodarczej byłych republik radzieckich było wiele. Pod wieloma względami stworzono ją bez uprzedzeń: na początku procesu transformacji republiki radzieckie bardzo różniły się pod względem struktury ekonomicznej i społecznej, potencjału surowcowego i przemysłowego, standardu życia itp., podczas gdy ich powiązania z gospodarką planową były mało wydajne w nowych warunkach ekonomicznych. Upadek administracyjnego systemu nakazowego i przejście do gospodarki rynkowej doprowadziły do ostrej zmiany charakteru podziału pracy pomiędzy republikami radzieckimi oraz do nieuniknionego osłabienia ich powiązań ekonomicznych, spowodowanego nieudolnością radzieckiej współpracy. Dlatego rozpoczęcie transformacji gospodarczej krajów WNP oznaczało w praktyce naruszenie podstaw integracji ekonomicznej.

Istnieje również opinia wielu ekspertów, że integracja ekonomiczna w regionie WNP jest niemożliwa z powodu nieobecności zasadniczych warunków gospodarczych, takich jak niewystarczający poziom rozwoju gospodarczego, który nie pozwolił byłym republikom radzieckim na osiągnięcie dojrzałości do integracji. Nie zgodziłbym się, że „dojrzałość do integracji” jest zawsze najważniejszym warunkiem powodzenia integracji na samym jej początku, ponieważ niektóre zmiany w kontekście procesu integracji mogą stanowić duże postępy na drodze do dojrzałości. Nie ma jednak wątpliwości, że niewystarczający poziom rozwoju gospodarczego jest jedną z najważniejszych barier dla integracji republik poradzieckich.

Ponadto, model integracji ekonomicznej w regionie WNP nękały problemy powiązane z „przekleństwem rozmiaru”. Tworzenie zintegrowanej koalicji jest znacznie łatwiejsze, jeżeli jej członkowie są zbliżeni pod względem potencjału gospodarczego, społecznego i politycznego, ponieważ muszą oddać część własnej suwerenności wspólnym władzom i poszukiwać ogólnie akceptowalnych decyzji. Sukces UE w wielkim stopniu zależał od tego, że istniało kilku równych sobie aktorów pierwszoplanowych (Niemcy, Francja, Włochy i Wielka Brytania) i kilka mniejszych krajów (Holandia, Belgia) oraz że, oczywiście, żaden członek nie dominował nad pozostałymi. Pozwoliło to UE na podejmowanie decyzji głosem większości i dało państwom członkowskim możliwość wyrażania swojego zdania przez negocjacje i koalicje. Układ w WNP jest inny. Rosja jest dominującym graczem w regionie, odpowiada za ponad dwie trzecie łącznego potencjału ekonomicznego Wspólnoty Niepodległych Państw. W takich warunkach państwa członkowskie biorące udział w procesie integracji od samego początku były w zaburzonej

równowadze gospodarczej i nie miały równych praw. Co zrozumiałe, Rosja nie chciała być „zakładnikiem” decyzji partnerów, którzy byli od niej słabsi ekonomicznie. Powstały więc poważne problemy w koordynacji z mniejszymi państwami WNP, które nie chciały ślepo wykonywać decyzji Rosji. W związku z tym potencjał kompromisu i równowagi w zabawie w „branie i dawanie” był minimalny. W rezultacie model integracji obrany przez kraje WNP na początku lat 90., w wielu aspektach wzorowany na modelu integracji europejskiej, został zbyt uproszczony i nie zawierał skutecznych metod koordynacji wzajemnych interesów. W rzeczywistości istniała tylko jedna droga podejmowania decyzji – podejmowanie ich w zgodzie ze stanowiskiem Rosji. Oznaczało to, że prawie wszystkie decyzje były wynikiem długich i trudnych negocjacji.

Powróćmy teraz do wspomnianych podejść „obciążenia” i „upadających państw”. Historia integracji WNP pokazała błędy w obu tych podejściach. Podejście „obciążenia” pokazało słabe fundamenty, gdy stało się jasne, że kraje poradzieckie nie tylko były na utrzymaniu Rosji, lecz również wspierały jej gospodarkę. Podejście „upadających państw” nie uwzględniało faktu, że nawet w najcięższej sytuacji gospodarczej niedawno nabyta suwerenność ma podstawową i priorytetową wartość, a elity polityczne krajów, które niedawno odzyskały niepodległość, będą zaciekłe bronić tej wartości w każdych warunkach. Tymczasem przedłużające się rosyjskie zaufanie do tych podejść wyrządziło wielką krzywdę integracji gospodarczej WNP.

Niezwykła trudność osiągnięcia wielostronnego kompromisu we Wspólnocie Niepodległych Państw spowodowała powstawanie subregionalnych organizacji, takich jak Euroazjatycka Wspólnota Gospodarcza czy Związek Rosji i Białorusi. Była to próba wyrwania się zainteresowanych stron z podziałów. Jak można się było spodziewać, członkowie tych organizacji mieli dużą motywację do zacieśniania współpracy i unikania sporów, w związku z czym zyskiwali dużą szansę na korzystanie ze swojego potencjału.

Oczekiwania te były z początku uzasadnione: Rosja i Białoruś stworzyły unię celną i rozpoczęły prace nad stworzeniem unii walutowej, Rosja zniosła kontrole celne na granicy rosyjsko-białoruskiej, a proces formowania unii celnej w Euroazjatyckiej Wspólnocie Gospodarczej był bardzo dynamiczny. Tymczasem problemy ze współpracą zainteresowanych stron, podobne jak w przypadku Wspólnoty Niepodległych Państw, nie zostały rozwiązane. W związku z tym, gdy kraje członkowskie napotykały konieczność znalezienia kompromisu odnośnie do własnych interesów, pojawiła się potrzeba osiągnięcia równowagi. Brak skutecznej metody koordynacji interesów stanowił wielki problem na drodze do konsensusu i spowolnił proces integracji tak w Euroazjatyckiej Wspólnocie Gospodarczej, jak w Związku Rosji i Białorusi. Mówiąc precyzyjniej, Rosja i Białoruś mogły ujednoczyć 95% stawek celnych, jednak

przez wiele lat nie udało im się dojść do poziomu 100%. Poziom zgodności kazachskich stawek celnych z rosyjskimi i białoruskimi utknął na poziomie mniej więcej dwóch trzecich i od kilku lat nie wykazuje pożądanego przyśpieszenia.

Na tle stagnacji procesu integracji między Rosją i jej sąsiadami inne ośrodki ekonomiczne i polityczne (UE, USA, Chiny, kraje muzułmańskie) dołączyły do rywalizacji o przestrzeń po rozpadzie Związku Radzieckiego. Ci pozostali aktorzy mogą nieraz zaproponować lepsze warunki niż rosyjskie, co czyni ich bardziej atrakcyjnymi. W rezultacie Ukraina, Mołdawia i kraje z południa Kaukazu zwróciły swoje dążenia do integracji w kierunku UE i struktur euroatlantyckich (NATO). Kraje środkowoazjatyckie wprowadziły politykę współpracy z różnymi ośrodkami ekonomicznymi i politycznymi, by nie dopuścić do dominacji jednego lidera (Rosji lub Chin) w regionie.

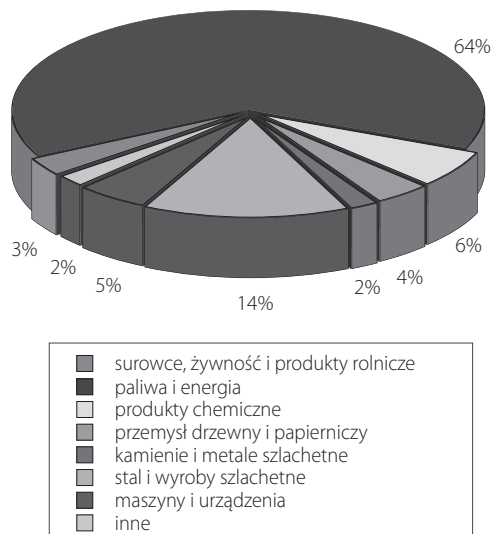
Jednym z niewielu pozostałych czynników stojących za rozwojem procesów integracji w regionie byłego ZSRR są powszechne problemy gospodarcze w WNP, szczególnie ich prymitywizacja. Jest to aktualnie jedna z przeszkód na drodze do integracji, ponieważ kraje te konkurują ze sobą na rynku światowym w eksporcie swoich tradycyjnych produktów (ropy, gazu, metali, produktów rolniczych i chemicznych itp.). Jest jednak możliwe połączenie wysiłków w celu rozwiązania tych problemów przez rozwój gałęzi przemysłu o wysokiej wartości dodanej, częściowo na bazie odziedziczonych skrawków gospodarki radzieckiej, które mogłyby konkurować na rynku światowym, co może objąć również przemysł produkcji maszyn (np. samolotów).

Niestety, do niedawna w samej Rosji problem dywersyfikacji gospodarki nie był uznawany przez władze za priorytet. W okresie wzrostu cen ropy na światowym rynku energetycznym w rosyjskim środowisku ekonomicznym rozgorzała dyskusja, czy jest to błogosławieństwo, czy przekleństwo dla gospodarki Rosji. Zwolennicy tego drugiego poglądu uważają wysokie przychody z eksportu za czynnik napędzający inflację lub mechanizm konserwujący aktualną strukturę ekonomiczną.

Podczas tych „tłustych lat” w gospodarce Rosji nie nastąpiły żadne ważniejsze zmiany na lepsze. Od roku 2002 do roku 2008 udział przemysłu wydobywczego w PKB Rosji wzrósł z 6,8 do 9,5%. Tymczasem udział sektora produkcyjnego pozostał praktycznie bez zmian – odnotowano lekki wzrost z 17,6 do 17,9 procent, podczas gdy udział rynku nieruchomości, wynajmu i działań biznesowych wzrósł z 10,7 do 11,3%, a pośrednictwa finansowego – z 3,1 do 4,8%.

Struktura rosyjskiego eksportu daje nam jasny obraz aktualnego stanu konkurencyjności różnych sektorów rosyjskiej gospodarki na rynku światowym (zob. wykres 9.4).

W 2007 roku 64 procent rosyjskich wpływów z eksportu pochodziło z eksportu ropy i gazu, a około 14% – z eksportu metalu. Udział maszyn ciężkich i urządzeń w eksporcie Rosji wyniósł zaledwie 5%. Pięć lat wcze-



Wykres 9.4. Struktura eksportu rosyjskiego w 2007 roku

Źródło: Federalny Urząd Celny.

śniej udział ropy i gazu wynosił 55%, metalu – praktycznie tyle samo, a maszyn – 9%. Negatywny trend jest wyraźnie widoczny.

Te wydarzenia potwierdziły nieprawdziwość poglądu, że modernizacja rosyjskiej gospodarki wydarzy się samodzielnie, a państwo powinno skupić się na reformach instytucjonalnych i utrzymywaniu inflacji pod kontrolą. Wynikiem tej „samorestrukturyzacji” rosyjskiej gospodarki będzie dalsza prymitywizacja i utrata przez Rosję pozycji podmiotu gospodarki światowej.

Niemniej jednak należy wspomnieć o kilku pozytywnych zmianach w polityce gospodarczej w ostatnich latach. Pojawiło się zrozumienie potrzeby długofalowej strategii w gospodarce Rosji. Przyjęto również średnio- i długofalowe koncepcje kilku gałęzi przemysłu (na przykład przemysłu stoczniowego do roku 2020, przemysłu lotniczego do roku 2015, chemicznego i petrochemicznego do 2015 i metalurgicznego do roku 2015). Na bazie VEB stworzono Bank Rozwoju i Zagranicznych Spraw Gospodarczych. Nie ma jednak wciąż żadnego dokumentu w sprawie ogólnej polityki przemysłowej Rosji.

Na koniec chciałbym przedstawić kilka uwag na temat roli aktualnego kryzysu ekonomicznego w okresie transformacji. Mimo że kryzys ten jest wstrząsem pochodzącym z zewnątrz, odkrył ukryte problemy w gospodarkach Rosji i innych dotkniętych kryzysem krajów poradzieckich (Kazachstan, Ukraina, Białoruś). Po pierwsze, pokazał zagrożenia płynące z pełnej liberalizacji wymiany z zagranicą oraz masowego napływu funduszy przez pożyczki krótko- i średnioterminowe zaciągane przez

przedsiębiorstwa i sektor bankowy. Aktualna struktura rosyjskiej gospodarki uczyniła ją szczególnie wrażliwą na zmiany cen towarów. Kryzys ujawnił także kruchość rosyjskiego sektora finansowego (giełdy i systemu bankowego).

Kryzys może jednak mieć również pozytywne skutki, jeżeli będzie w stanie pomóc w zrozumieniu niezbędnych przemian w rosyjskiej gospodarce i polityce ekonomicznej. Pozwolę sobie wymienić kilka z tych zmian.

Po pierwsze, działania antykryzysowe powinny pomóc w zmianie popytu zewnętrznego na wewnętrzny w rosyjskiej gospodarce. Istnieje na przykład tradycyjne zalecenie rozwijania podczas kryzysu projektów infrastrukturalnych, w celu wsparcia zatrudnienia i wykorzystania efektów mnożnikowych. Działania antykryzysowe mogą również dać początek dywersyfikacji rosyjskiej gospodarki. Istnieje jednak zagrożenie izolacji gospodarki Rosji, czego należy unikać. W zamian państwo może wspomagać wybrane sektory, które zachowały potencjał naukowy i technologiczny, w celu ich rozwoju i zwiększenia ich konkurencyjności na świecie.

Po drugie, istnieje potrzeba przedefiniowania celów polityki społecznej w Rosji przez położenie nacisku na rozwój społeczny jako podstawę rozwoju gospodarczego. Od tego momentu powinniśmy postrzegać wydatki społeczne nie jako uszczuplanie skarbu państwa, lecz inwestycję w zasoby ludzkie.

Po trzecie, kryzys pomógł w przedefiniowaniu roli państwa w rozwijających się gospodarkach. O ile poprzednim kryzysom na rynkach rozwijających się w latach 90., w tym rosyjskiemu kryzysowi transformacyjnemu i finansowemu w roku 1998, towarzyszyły zalecenia międzynarodowych organizacji finansowych zakładające ograniczenie interwencji państwa, teraz kraje te widzą przykład krajów uprzemysłowionych, z dużym wsparciem państwowym dla kluczowych sektorów gospodarki, zmianą struktury własności, i dużymi zastrzykami finansowymi mimo możliwej inflacji. Nazwałbym te i inne tendencje przejściem do tzw. modelu „nowego kapitalizmu”. W obecnej sytuacji rosyjskiej gospodarki należy jednak ostrzec przed kolejnym ekstremum – nieograniczoną ekspansją państwa, czyli przeciwieństwem liberalizmu lat 90. Głównym zadaniem jest wzmocnienie państwa, jednak bez poświęcania wartości demokratycznych.

Podsumowując, siedemnaście lat procesów transformacyjnych doprowadziło do heterogeniczności rejonu gospodarczego i politycznego byłego ZSRR, politycznych podziałów w regionie oraz zmniejszenia potencjału integracji ekonomicznej regionu. Aktualny światowy kryzys ekonomiczny odsłania również wrażliwość istniejących modeli ekonomicznych większości krajów poradzieckich, które zależą w wielkim stopniu od finansowania z zewnątrz i dynamiki cen surowców.

Byłoby jednak błędem niedocenywanie istniejących powiązań i wzajemnej zależności pomiędzy krajami WNP (w zakresie przepływu siły roboczej, inwestycji, znaczenia rynku rosyjskiego dla krajów WNP) oraz potencjału integracji gospodarczej, który rodzi moim zdaniem cel wspólnego budowania przemysłu o wysokiej wartości dodanej i nowych technologiach, co z kolei wymaga wspólnej polityki przemysłowej.

Wang Xiaolu

Fan Gang

China Reform Foundation, Pekin

TRANSFORMACJA EKONOMICZNA W CHINACH: PRZESZŁOŚĆ, TERAŻNIEJSZOŚĆ, PRZYSZŁOŚĆ

1. WPROWADZENIE

Ponad trzydzieści lat upłynęło od rozpoczęcia chińskiej reformy gospodarczej w 1978 roku. Chiny przekształciły się z gospodarki centralnie planowanej w wolnorynkową, uzyskując jednocześnie dobre wskaźniki rozwoju gospodarczego. Reforma gospodarcza została jednak w pewnych aspektach opóźniona, a Chiny stają teraz przed wieloma problemami zagrażającymi przyszłemu rozwojowi. Niniejszy rozdział analizuje doświadczenia z przeszłości, aktualną sytuację i przyszłe wyzwania chińskiej transformacji gospodarczej¹.

2. WYNIKI GOSPODARCZE NA WCZEŚNIEJSZYM ETAPIE TRANSFORMACJI

Przed rokiem 1978, kiedy rozpoczęła się reforma gospodarcza, Chiny były, ogólnie mówiąc, gospodarką centralnie sterowaną w stylu sowieckim. W ostatnich 30 latach uwolniono ceny większości towarów. Sektor przedsiębiorstw prywatnych, obejmujący prywatne firmy, spółki akcyjne oraz spółki z udziałem kapitału zagranicznego, stał się dominującą siłą eko-

¹ Niektóre materiały zawarte w artykule zostały opublikowane (Wang 2008) w książce *China's Dilemma* (Song i Woo 2008). W niniejszym rozdziale zawarta jest jednak nowa analiza.

nomiczną. Mimo że państwo wciąż odgrywa ważną rolę w gospodarce, system centralnego zarządzania został dawno porzucony.

W tym okresie (lata 1978–2008) wzrost PKB w Chinach wynosił średnio 9,8%, o prawie cztery punkty wyżej niż w okresie przed reformą (lata 1952–1978). PKB przy cenach stałych wzrósł szesnastokrotnie, a rozmiar gospodarki prześcignął Rosję, Kanadę, Włochy, Francję, Wielką Brytanię i Niemcy, co stawia Chiny na trzecim miejscu na świecie (dane NBS i Banku Światowego z różnych lat).

PKB *per capita* jest w Chinach wciąż na niskim poziomie. W roku 1978 wynosił około 220 dolarów USA, a w 2008 roku – 3250 dolarów. Według wskaźnika PPP liczonego przez Bank Światowy, dochód narodowy *per capita* wyniósł w 2006 roku 4660 dolarów (Bank Światowy, różne lata).

W 1978 roku, populacja wiejska żyjąca poniżej oficjalnej granicy ubóstwa wynosiła 250 milionów, czyli 1/3 całej populacji wiejskiej. Licząc z założeniem stałych cen, zmniejszyła się w 2007 roku do 15 milionów, czyli 2% populacji wiejskiej.

Jako dwa duże kraje, których gospodarki były wcześniej centralnie planowane, Chiny i Rosję łączyło wiele podobieństw przed reformami, przyjęły jednak różne metody reform na wczesnym etapie transformacji, dochodząc do zupełnie różnych wyników.

W pierwszej dekadzie reformy (lata 1978–1988) Chiny wprowadziły rodzinny „system odpowiedzialności” w sektorze rolniczym, częściowo zdecentralizowały państwowy system fiskalny, stopniowo i częściowo rozluźniły kontrolę cen, oraz stymulowały rozwój sektora niepaństwowego, szczególnie firm miejskich i wiejskich. Roczny wzrost PKB w tym okresie wzrósł do 10%. Dochód *per capita* w miastach i na wsiach (ceny stałe) wzrósł odpowiednio 1,82 i 2,11 razy. Społeczność wiejska żyjąca w ubóstwie zmalała o 60%.

Pod koniec lat 80. Rosja przyjęła część podobnych działań, jednak szybko zastąpiła ją terapią szokową wczesnych lat 90. W roku 1992 całkowicie zlikwidowano kontrolę cen i planowanie centralne. Większość przedsiębiorstw państwowych została sprywatyzowana w roku 1992 i kolejnych latach. Przyjmując, że pierwszą dekadą reform w Rosji były lata 1990–2000, PKB spadł o prawie 40%. W okresie tym wystąpiła również hiperinflacja i wielki spadek dochodów obywateli.

Angus Maddison (2007) porównał wyniki gospodarcze Chin i Rosji w latach 1978–2003 za pomocą stałego wskaźnika PPP. W okresie tym, względna wysokość chińskiego PKB wzrosła z 92% (PKB byłego Związku Radzieckiego) do 667% rosyjskiego PKB, a PKB *per capita* wzrósł z 13% do 76% rosyjskiego. Chiński PKB *per capita* wzrósł 4,91 razy, podczas gdy rosyjski skurczył się do 85% pierwotnego (zob. tabela 10.1).

Rosja doświadczyła nagłego wzrostu gospodarczego w okresie po odejściu Jelcyna, jednak wciąż próbuje powrócić do poziomu sprzed szoku. W roku 2006 rosyjski PKB (stałe ceny) wynosił 97% poziomu z 1990 roku, podczas gdy ten sam wskaźnik w Chinach wyniósł 470% (dane ONZ).

Tabela 10.1. Wyniki gospodarcze Chin i Rosji w okresie reformy

| | Chiny | Rosja (były ZSRR) | Chiny/Rosja |
|-------------------------------------|-------|-------------------|-------------|
| PKB (1990 miliardów \$ PPP) | | | |
| 1978 | 935 | 1018 | 92% |
| 2003 | 6188 | 914 | 677% |
| Wzrost (2003/1978) | 662% | 90% | |
| PKB <i>per capita</i> (1990 \$ PPP) | | | |
| 1978 | 978 | 7420 | 13% |
| 2003 | 4803 | 6323 | 76% |
| Wzrost (2003/2978) | 491% | 85% | |

Źródło: Maddison (2007, tabele 4.4–4.5, p. 102).

3. RÓŻNICE MIĘDZY TRANSFORMACJĄ CHIN I ROSJI

Ekonomiści podają rozmaite wyjaśnienia różnic w efektach reform chińskich i rosyjskich. Mimo braku zgody, przyjmuje się powszechnie, że kluczowe znaczenie miały prędkość i kolejność reform. W odróżnieniu od rosyjskiej terapii szokowej, Chiny krok po kroku dążyły do gospodarki wolnorynkowej. Różni analitycy nazywają to podejście „gradualizmem”, „ewolucją” lub „eksperymentem”. Podejście to złagodziło wstrząsy podczas transformacji, pozostawiając miejsce na naprawę błędów, i pozwoliło na osiągnięcie stabilizacji makroekonomicznej oraz zbudowanie instytucji. Mimo stopniowego zastępowania mechanizmu centralnego sterowania mechanizmem gospodarki rynkowej, udaje się utrzymać szybki wzrost gospodarczy (zob. np. McKinnon 1993; Lin 1995; Roland 2000; Maddison 2007).

Spośród powyższych autorów, Justin Lin (1995) podaje przekonujące, choć niepełne wyjaśnienie kontrastu chińsko-rosyjskiego. Sugeruje, że zarówno Chiny, jak i Rosja cierpiały w gospodarce centralnie planowanej na zły rozdział zasobów. Nagła korekta cen powoduje spadek produkcji w sektorach, gdzie przydzielono za dużo zasobów, lecz nie niesie za sobą odpowiedniego wzrostu produkcji w sektorach, gdzie przydzielono ich zbyt mało, ponieważ przesunięcie zasobów między sektorami wymaga czasu. Chińskie podejście pozwala na zorientowany rynkowo wzrost w tych drugich sektorach, by zły rozdział zasobów mógł być korygowany stopniowo, bez spadku produkcji. Lin nie wyjaśnił jednak, dlaczego wykres wzrostu w Rosji w okresie przejściowym miał kształt litery „L” a nie „J” – czy jest to dziesięcioletnia porażka, czy chwilowy spadek?

Niektórzy autorzy podkreślają również różnice w warunkach wyjściowych Chin i Rosji. Argumentują, że, biorąc pod uwagę te różnice, chińskie doświadczenie jest niemożliwe do powtórzenia, a rosyjska recesja jest nieunikniona. Popov (2000) pokazuje na przykładzie analizy porównawczej państw, że im wyższy PKB *per capita*, tym większy spadek produkcji w okresie przejściowym. Wskazuje również, że prędkość liberalizacji ma negatywny wpływ na produkcję, choć prędkość ta to nie opcja polityczna, lecz „endogeniczna zmienna”, determinowana przez sytuację polityczną. W tym sensie jednak wszystkie dokonane już zmiany polityczne można uznać za „zdeterminowane endogenicznie”.

Qian i inni (opracowanie niepublikowane) uważają, że Chiny były gospodarką „typu M”, składającą się z samodzielnych jednostek (regionów), gdzie uzupełniające się działania zostały pogrupowane razem. W odróżnieniu od tego były Związek Radziecki był gospodarką „typu U”, rozłożoną na wyspecjalizowane jednostki (funkcyjne ministerstwa i przedsiębiorstwa), gdzie grupowane były podobne działania. Wysoki poziom specjalizacji w gospodarce wpływał negatywnie na Rosję od momentu przyjęcia eksperymentalnych reform.

O ile takie wyjaśnienie poprawnie wskazuje pewne trudności w reformie rosyjskiej, wydaje się wyolbrzymiać różnice między dwoma państwami. Dowodzi tego fakt, że przyjęcie przez Rosję terapii szokowej nie było w rzeczywistości wynikiem niepowodzenia reform eksperymentalnych z lat 80., tylko wręcz przeciwnie, polityczną decyzją rządzących, która przerwała ewolucyjne reformy w ich początkach.

Jeden wymiar reform w Chinach i w Rosji nie został nigdy omówiony w wystarczającym stopniu, a mianowicie to, czy reformy te doprowadziły do polepszenia efektywności Pareta? Jeżeli nie, to kto wygrał, a kto przegrał? Jak traktowano w toku przemian interes publiczny?

I jak redystrybucja interesu w okresie przejściowym wpłynęła na wynik gospodarczy?

Patrząc na doświadczenia z przeszłości, widzimy, że ważne są następujące kwestie:

- Po pierwsze, większość reform chińskich doprowadziła do poprawy sytuacji wszystkich, lub chociaż większości obywateli, były więc w ogólnym rozrachunku procesem poprawy w sensie Pareta. Wczesne reformy rosyjskie były jednak korzystne dla niewielkiego odsetka obywateli, głównie grup interesów, podczas gdy sytuacja większości obywateli pogorszyła się.
- Po drugie, większość reform w Chinach była zdeterminowana lokalnie, często po wielu debatach na temat polityki i eksperymentach empirycznych, co pozwoliło na odsianie opcji, na których skorzystałyby tylko niewielkie grupy interesów, i przyniosło korzyść większości obywateli. W Rosji metoda terapii szokowej została sprowadzona i określona wyłącznie przez przywódców i niewielką elitę.

- Po trzecie, wyniki reformy w Chinach i Rosji wskazują na silne powiązanie między wynikami gospodarczymi i redystrybucją interesów, tzn. reforma przynosząca korzyść wszystkim grupom ludności zwykle prowadzi do lepszych wyników ekonomicznych. Oznacza to, że fakt, czy polityka reform przyjmuje za priorytet interes publiczny ma kluczowe znaczenie nie tylko polityczne, lecz także ekonomiczne.

Poniżej omówimy niektóre z największych reform chińskich i porównamy je do rosyjskich.

3.1. Reforma rolna

Reforma rolna w Chinach, rozpoczęta w 1978 roku, była pierwszym etapem reformy gospodarczej. Wiejski System Odpowiedzialności Gospodarstw Domowych (HRS), który zastąpił Komuny Ludowe, nie został zaprojektowany przez państwo, lecz był pomysłem samych rolników z lat 50. System ten okazał się korzystny dla zwiększenia produkcji i zmniejszenia ubóstwa w rejonach wiejskich dwukrotnie, w latach 50. i 70., był jednak wielokrotnie tłumiony przez przywódców z powodów ideologicznych (zob. Research Group for China's Rural Development, 1981).

W latach 1978–1980 rolnicy z niektórych regionów ponownie wprowadzili system i osiągnęli niemałe sukcesy w zwiększeniu produkcji rolnej i dochodu na wsi, co automatycznie spowodowało rozpowszechnienie systemu w innych rejonach. W prowincjach Anhui i Syczuan system był wspierany przez przywódców lokalnych, Wana Li oraz Zhao Ziyanga², był jednak atakowany przez konserwatywnych przywódców na szczeblu centralnym i lokalnym jako poważne przestępstwo „antysocjalizmu”. Wynik HRS był jednak bardziej przekonujący od ideologii. Po wielu debatach HRS został formalnie zaakceptowany i wypromowany przez rząd centralny i komitet centralny KPCh w 1982 roku. Do roku 1984, ponad 97% chińskich wsi przyjęło HRS. System Komun został zlikwidowany.

HRS to system rolnictwa oparty na gospodarstwach domowych, rozdający ziemię uprawną tym gospodarstwom za pomocą kontraktów długoterminowych. W odróżnieniu od starego systemu Komun daje on rolnikom wystarczającą zachętę i autonomię. W roku 2006 wszystkie podatki od kontraktów na ziemię oraz podatek rolniczy, zostały zlikwidowane. Korzystanie z ziemi jest teraz darmowe dla rolników.

Zmianie uległ również mechanizm cen produktów rolnych. Rząd najpierw podniósł ceny zakupu zboża przez państwo o 20%–50% w roku 1979, a następnie stopniowo uwolnił rynek zboża. Podobnie stało się z innymi produktami rolnymi. Reforma HRS, wraz z podniesieniem cen, doprowadziła do wielkiego wzrostu produkcji rolnej i dochodów rolników

² Wan został później Przewodniczącym Komitetu Stałego Partii Narodowej w latach 1988–1993. Zhao został Premierem (1980–1987), a następnie Sekretarzem Generalnym Partii Komunistycznej (1987–1989).

we wczesnych latach 80. Rozwiązało to długotrwały problem braku żywności. W latach 1978–1984, rzeczywisty dochód rolników *per capita* wzrósł 2,66 razy. Ubóstwo w rejonach wiejskich spadło o połowę (tabela 10.2). Zmalała także różnica pomiędzy dochodami w mieście i na wsi.

Tabela 10.2. Produkcja rolna i dochody na wsi przed i po reformie rolnictwa

| | 1978 (przed HRS) | 1984 (po HRS) | 1984/1978 |
|--|---------------------|------------------|-----------|
| Zboże (miliony ton) | 304,8 | 407,3 | 134% |
| Bawełna (miliony ton) | 2,2 | 6,3 | 289% |
| Rośliny oleiste (miliony ton) | 5,2 | 11,9 | 229% |
| Owoce (miliony ton) | 23,8 | 47,8 | 201% |
| Dochód wiejski <i>per capita</i> (juany) | 134 | 355 | 250%* |
| Ubóstwo na wsi (miliony ludzi) | 250 | 128 | 51% |

* Poziomy dochodu w aktualnych cenach, względne zmiany obliczone przy stałych cenach.

Źródło: NBS 2005b.

Ważnym warunkiem powodzenia reformy rolnej była obecność przywódców na szczeblu lokalnym, którzy mieli doświadczenie w sprawach wsi i traktowali jej rozwój oraz poprawę życia ludzi jako jeden z naczelnych celów reformy.

Reforma rolna w Rosji w latach 90. była inna. We wczesnych latach 90. przywódcy rosyjscy przyjęli poradę Międzynarodowego Funduszu Walutowego i ustalili, że celem reformy rolnej będzie przyjęcie modelu amerykańskiego, w związku z czym planowali stworzenie miliona prywatnych farm. By to osiągnąć, sprywatyzowali grunty rolne, rozwiązali gospodarstwa państwowe i kolektywne, oraz wycofali wszelkie dopłaty państwowe do produkcji rolnej. Ten rodzaj reformy nie wynikał z konsensusu ludności wiejskiej. Zgodnie z sondażem, tylko 32,2% rosyjskich rolników popierało prywatyzację gruntów rolnych bez zastrzeżeń, podczas gdy 39,7% było temu przeciwnych. Jeżeli chodzi o wolny obrót gruntami, zwolennicy stanowili jedynie 18,1%, natomiast przeciwnicy aż 60% (Qiao 2002).

Ceny produktów rolnych zostały uwolnione w 1992 roku, wraz z cenami innych produktów. Spowodowało to hiperinflację. Cena produkcji rolnej wzrosła o wiele szybciej niż cena zbytu, co niosło za sobą szybki spadek dochodu z rolnictwa i zarobku samych rolników. W latach 1990–1998 produkcja zboża spadła o 46%, a wartość brutto produkcji rolnej o 47%. W 1999 roku 53% rosyjskiej ludności wiejskiej żyło poniżej oficjal-

nej granicy ubóstwa. Stan rolnictwa w Rosji ulega w ostatnich latach poprawie, jednak wciąż jest to próba wydostania się z recesji.

Ogólnie rzecz ujmując, reforma rolna w Chinach była procesem oddolnym. Przyjęła model preferowany przez większość rolników, doprowadziła do poprawy jakości życia prawie wszystkich 790 milionów ludzi na wsi, którzy w 1978 roku stanowili 82% populacji Chin. Skorzystali także mieszkańcy miast, ponieważ znacznie polepszyły się też dostawy żywności. Dla porównania – reforma rolna w Rosji była odgórna. Przywódcy narzucili zaimportowany model rolnikom, bez brania pod uwagę lokalnych potrzeb i sytuacji. Wynik tej reformy był niepożądany, a większość ludności ucierpiała w jej wyniku.

3.2. Reforma cenowa

Reforma cenowa w Chinach była kluczowym elementem transformacji w gospodarke wolnorynkową. System podwójnych cen kształtował się powoli w początku i połowie lat 80. Jako środek przejściowy system pozwolił cenom rynkowym na działanie na marginesie, podczas gdy system planowania cen wciąż istniał. Pozwoliło to na uniknięcie wstrząsów ekonomicznych i zachowanie wzrostu ekonomicznego w pierwszym etapie reformy.

W latach 1978–1980 niektóre przedsiębiorstwa państwowe w prowincji Syczuan zostały objęte eksperymentem poszerzania autonomii przedsiębiorstw. Jeżeli produkcja przekroczyła zapotrzebowanie państwa, przedsiębiorstwa mogły sprzedać nadwyżkę produkcji i zakupić surowce po elastycznych cenach, nieobjętych planowaniem centralnym. Eksperyment przyniósł zamierzone rezultaty i został rozszerzony na wszystkie przedsiębiorstwa państwowe w Chinach. Doprowadziło to do powstania rynków poza systemem planowania. Ceny rynkowe stanowią zachętę dla przedsiębiorstw i odegrały ważną rolę w bilansowaniu podaży i popytu.

Pomimo dyskusji na temat zasadności cen rynkowych, stawało się jasne, że system planowania cen nie funkcjonował poprawnie, a dalsza reforma urynkawiająca ceny była potrzebna. Istniała także ogólna zgoda, że radykalna reforma cen przekroczyłaby możliwości gospodarki. Działo się tak dlatego, że różnice pomiędzy kontrolowanymi i rynkowymi cenami ważnych produktów były duże (np. rynkowa cena stali wynosiła trzykrotność ceny planowanej), a raptowne zniesienie kontroli cen mogłoby spowodować nagłe wstrząsy w przemyśle przetwórczym oraz u konsumentów, powodując poważną inflację, bezrobocie, upadanie przedsiębiorstw i spowolnienie gospodarcze (zob. np. Chinese Institute for Economic System Reform, 1987).

W rezultacie rząd pozostawił w latach 80. system podwójnych cen. Planowane ceny były korygowane krok po kroku, by zbliżyć je do cen rynkowych, a kontrola cen była wycofywana produkt po produkcie, gdy osiągnięto równowagę.

W przypadku ważniejszych czynników produkcji, takich jak stal, w których w pewnym okresie ceny pozostały pod kontrolą, coraz większa część produkcji była traktowana na zasadach wolnorynkowych. Wyższe ceny rynkowe stanowiły zachętę dla przedsiębiorstw do zaspokajania dodatkowego popytu, w związku z czym rola mechanizmów rynkowych stała się coraz ważniejsza. W latach 1980–1993 produkcja stali wzrosła z 27 do 77 milionów ton (NBS 2005b), a ceny były stopniowo uwalniane.

W roku 1988 wykonano inną próbę, gdy przywódcy na szczeblu centralnym planowali burzę reform cenowych w celu uwolnienia pozostałej części kontrolowanych przez państwo cen. Plan ten spowodował paniczne wykupywanie dóbr konsumenckich i trudności w sektorze bankowym, więc szybko się z niego wycofano.

Kolejnym ważnym czynnikiem wpływającym na reformę cenową był szybki wzrost zorientowanych rynkowo przedsiębiorstw niepaństwowych. Zwiększyło to znacznie zakres działania cen rynkowych. Przedsiębiorstwa niepaństwowe stopniowo zdominowały gospodarkę, aż w końcu doprowadziły do uzyskania przez ceny rynkowe wiodącej pozycji. Ceny większości towarów są teraz ustalane przez konkurencję na rynku. Tabela 10.3 pokazuje zmiany mechanizmu cenowego na przestrzeni trzech ostatnich dekad.

Tabela 10.3. Odsetek towarów podlegających cenom rynkowym

| | 1978 | 1997 | 2005 |
|-------------------|------|-------|-------|
| Cena kontrolowana | >90% | 11,9% | 7,2% |
| Cena kierowana | <10% | 3,6% | |
| Cena rynkowa | | | 84,4% |

Uwaga: liczone jako ważona średnia sprzedawanych detalicznie towarów, środków produkcji i produktów rolnych.

Źródło: Fan, Wang i Zhu (różne lata).

Dzisiaj Chiny wyrosły już z „gospodarki niedoborów”, która wynikała z nieelastycznego mechanizmu planowania centralnego. Zlikwidowano poważne wąskie gardła w zaopatrzeniu. Struktura ekonomiczna stała się bardziej zrównoważona i zdrowsza. Co więcej, wydajność dyktowana przez rynkową konkurencję znacznie wzrosła.

Należy wspomnieć, że w latach 2007–2008 powrócono do interwencji cenowych w przypadku niektórych produktów, w tym produktów naftowych i niektórych surowców. Kontrola cen została użyta jako narzędzie antyinflacyjne, zaburzyła jednak rozdział surowców, zwiększyła zużycie energii i obciążenie budżetu państwowego. Polityka ta powinna ulec zmianie tak, by ceny rynkowe odgrywały fundamentalną rolę.

Podczas urynkawiania cen ich poziom w okresie przejściowym pozostał w zasadzie stabilny, a hiperinflacji udało się uniknąć. CPI w tych trzech dekadach, od 1978 do 2008 roku, wynosił średnio 5,7%. W tym okresie CPI osiągnął maksymalny poziom 24,1% tylko raz w 1994 roku, a wzrósł powyżej 10% tylko w pięciu latach.

W Rosji wszystkie ceny zostały nagle uwolnione w styczniu 1992 roku przez administrację Jelcyna. „Teoretyczną” podbudową terapii szokowej była analogia „nie można przeskoczyć rowu dwoma skokami”. Radykalna reforma cenowa natychmiast wywołała hiperinflację. Przyjmując rok 1991 za podstawę, CPI wzrósł 16,3 razy w 1992, 159 razy w 1993, i 9344 razy w 2000. Zniknęły wszystkie oszczędności obywateli.

Poważna inflacja zmusiła przedsiębiorstwa do zwiększenia płac nominalnych, by pracownicy mieli środki do życia. Następnie przedsiębiorstwa wymusiły na bankach pożyczki, które miały sfinansować nieuniknione podwyżki płac, a te ostatnie zmusiły bank centralny do dodrukowania pieniędzy. Szybki dopływ pieniędzy jeszcze przyspieszył hiperinflację. Rosyjskie doświadczenie reformy cenowej to prawdziwe wyzwanie dla Konsensusu Waszyngtońskiego, ponieważ radykalna liberalizacja nie pozwalała na osiągnięcie stabilności makroekonomicznej, mimo że oba te warunki są według Konsensusu wymagane.

Pomimo nagłego wzrostu płac nominalnych, wzrost cen był dwa razy wyższy od wzrostu płac. Realny dochód zmalał, wzrosło bezrobocie, a produkcja załamała się. Realny PKB w 1998 roku spadł do 57% poziomu z 1990 roku. Do 2006 roku PKB Rosji nie doszło do poziomu z 1990 roku.

Reforma cenowa nie powinna być celem samym w sobie. Służy ona lepszym zachętom, wyższej wydajności i optymalizacji rozdziału surowców. Jak pokazują wyniki gospodarki Rosji, tych celów nie udało się osiągnąć. Tabela 10.4 prezentuje porównanie inflacji, bezrobocia i wzrostu ekonomicznego między Chinami i Rosją w pierwszej dekadzie reform cenowych (1980–1990 dla Chin, 1990–2000 dla Rosji).

Tabela 10.4. Reforma cenowa w pierwszej dekadzie: inflacja, bezrobocie i wzrost PKB

| | Chiny 1980–1990 | Rosja 1990–2000 |
|-----------------------------|-------------------------|--------------------------|
| CPI (średnia roczna) | 7,0% | 276,2% ^a |
| Wzrost PKB (średnia roczna) | 9,3% | - 4,2% |
| Stopa bezrobocia | 4,9%, 2,5% ^b | 5,4%, 13,4% ^c |

Uwagi: a) od 1991 roku do 2000 roku; b) stopa bezrobocia w miastach, odpowiednio dla 1980 roku i 1990 roku; c) całkowita stopa bezrobocia, odpowiednio dla 1990 roku i 1998 roku.

Źródła: baza danych ONZ, NBS (2005b, 2007), Bank Światowy (2007b).

Podsumowując, transformacja mechanizmu cenowego w Chinach z planowego w rynkowy była procesem ewolucyjnym. Oparta została na stabilności makroekonomicznej oraz ochronie konsumentów, pracowników i przedsiębiorstw przed wstrząsami. Cele te zostały osiągnięte. W Rosji z kolei, wszystkie negatywne efekty reformy cenowej zostały uznane za niezbędny koszt na drodze do liberalizacji. Radykalne uwolnienie cen spowodowało wielkie szkody dla większości społeczeństwa oraz wielkie straty ekonomiczne.

3.3. Transformacja struktury własności

Przed reformą nierolnicze gałęzie przemysłu chińskiego były zdominowane przez przedsiębiorstwa państwowe. W roku 1978 odpowiadały one za 78% produkcji przemysłowej, przy czym za pozostałe 22% odpowiadały wyłącznie spółdzielnie. Transformacja struktury własności rozpoczęła się od stworzenia na początku lat 80. przedsiębiorstw miejsko-wiejskich w rejonach wiejskich oraz przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym (FE) i przedsiębiorstw z kapitałem z Hongkongu, Makao i Tajwanu (HMTE) w czterech Specjalnych Strefach Ekonomicznych.

W latach 80. prowadzono poważne dyskusje na temat przedsiębiorstw niepaństwowych. Wpływowe osoby w rządzie twierdziły, że przedsiębiorstwa te konkurują z przedsiębiorstwami państwowymi, tym samym „podważając gospodarkę socjalistyczną”, i w związku z tym powinno się ich zakazać, podczas gdy inni argumentowali, że przedsiębiorstwa te mają wielki wkład w zatrudnienie, dochód obywateli, zaopatrzenie w towary i usługi oraz przychody państwa, w związku z czym należy je dalej rozwijać. Drugi pogląd zdominował politykę centralną i stawał się coraz bardziej przekonujący, w miarę wzrostu wyników sektora niepaństwowego.

Po początkowym powodzeniu rozwój FE, HMTE, przedsiębiorstw prywatnych oraz spółek akcyjnych został rozszerzony na rejon wybrzeża, a następnie na cały kraj, dzięki czemu stopniowo stał się dominującym elementem gospodarki. W roku 2007 przedsiębiorstwa niepaństwowe odpowiadały już za 70,5% produkcji przemysłowej. Nie obejmuje to niewielkich przedsiębiorstw prywatnych o rocznym dochodzie poniżej 5 milionów juań. Tabela 10.5 pokazuje zmiany w sektorze przemysłowym na przestrzeni ostatnich trzech dekad. W roku 2007 zatrudnienie w miejskich przedsiębiorstwach niepaństwowych wyniosło 229 milionów, co stanowi 78% zatrudnienia w rejonach miejskich.

Transformacja struktury własności była spowodowana dwoma procesami: ciągłym wzrostem przedsiębiorstw prywatnych i zagranicznych w ostatnich trzech dekadach oraz prywatyzacją przedsiębiorstw państwowych, głównie w końcu lat 90. i później.

Pytanie o sens prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych było bardziej kontrowersyjne w latach 90. Mimo że ich działania były zorientowane bardziej rynkowo, wyniki nie były wystarczająco dobre. W latach

Tabela 10.5. Struktura własności w sektorze przemysłowym (udział w produkcji brutto)

| Rok | Przedsiębiorstwa państwowe | Niepaństwowe | | |
|------|----------------------------|--------------------|--------------|-----------------------|
| | | | Spółdzielnie | Prywatne ^a |
| 1978 | 77,6% | 22,4% | 22,4% | – |
| 1990 | 54,6% | 45,4% | 35,6% | 9,8% |
| 2000 | 47,3% ^b | 52,7% ^c | 13,9% | 38,8% |
| 2007 | 29,5% ^b | 70,5% ^c | 2,7% | 67,8% |

Uwagi: a) sektor prywatny obejmuje przedsiębiorstwa prywatne, z udziałem kapitału zagranicznego i spółki akcyjne; b) dane przedsiębiorstw państwowych za lata 2000 i 2007 obejmują spółki akcyjne z pakietem kontrolnym skarbu państwa; c) dane nie obejmują małych przedsiębiorstw niepaństwowych o rocznej sprzedaży poniżej 5 milionów juanów.

Źródła: NBS (2005b, 2007, 2008).

1984–1996 całkowite straty przedsiębiorstw państwowych wzrosły z 3 do 79 miliardów juanów, a ich zyski, po odliczeniu strat, spadły z 71 do 41 miliardów (NBS, 1997, 1998). Nieobsługiwane kredyty udzielane przedsiębiorstwom państwowym urosły do sumy trylionu juanów. W roku 1997 azjatycki kryzys finansowy dalej zaostrzył sytuację.

W roku 1997 rada państwa przyjęła nową politykę nazwaną „chwycić wielkich i uwolnić małych”, która pozwoliła na prywatyzację mniejszych przedsiębiorstw państwowych. W przypadku dużych i średnich przedsiębiorstw państwowych polityka skupiła się na ulepszeniu zarządzania lub przekształceniu ich w spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

W latach 1996–2006 liczba przedsiębiorstw państwowych w sektorze przemysłowym drastycznie spadła z 113 800 w 1996 roku do 24 961 (druga liczba obejmuje przedsiębiorstwa w pełni państwowe oraz spółki akcyjne z pakietem kontrolnym w posiadaniu państwa – dalej nazywamy je „przedsiębiorstwami pod kontrolą państwa” lub „SCE”). Ich zatrudnienie w przemyśle zmalało z 43 do 18 milionów. Większość małych przedsiębiorstw państwowych została sprywatyzowana.

Pozostałe SCE w sektorze przemysłowym odpowiadały za mniej niż 30% całkowitej produkcji przemysłowej w 2007 roku, jednak ich wyniki polepszyły się. Ich zyski wzrosły z 41 do 849 miliardów juanów w okresie 1996–2006, a stosunek zysku do majątku wzrósł z 0,8% do 6,3% i zbliżył się do średniej dla przemysłu na poziomie 6,7%. Nieobsługiwane kredyty w bankach również znacznie zmalały, a ich udział w całkowitej sumie kredytów spadł z 23,6% w 2002 roku do 6,7% w 2007 roku.

Oznacza to, że polityka poprawy zarządzania przedsiębiorstwami państwowymi i udziału sektora prywatnego odniosła skutek.

Podczas gdy duża liczba przedsiębiorstw państwowych przekształcała się w przedsiębiorstwa prywatne, ogólne wyniki sektora prywatnego znacznie wzrosły. To wskazuje pośrednio na ogólnie dobre wyniki sprywatyzowanych byłych przedsiębiorstw państwowych.

Niemniej jednak prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych nie była operacją bezbolesną. W roku 1998 zwolniono 20 milionów pracowników przedsiębiorstw państwowych, a do 2006 roku pracę straciło dalsze 26 milionów. Z powodu braku systemów ubezpieczenia społecznego w pierwszych kilku latach zwolnieni pracownicy otrzymali ograniczone wsparcie finansowe, w związku z czym wielu z nich popadło ubóstwo. Było to wstrząsem, jednak chyba i tak mniejszym niż ten rosyjski. Dzięki rozwojowi sektora niepaństwowego, który ponownie zatrudnił dawnych pracowników przedsiębiorstw państwowych, wstrząs ten osłabł.

Kolejnym negatywnym rezultatem była nieprzejrzysta i niesprawiedliwa dystrybucja dawnego majątku państwowego w niektórych rejonach, gdzie nie uregulowano i nie monitorowano odpowiednio procesu prywatyzacji. Wiele operacji odbywało się „pod stołem” lub w sposób korupcyjny.

Gdy ponownie przyjrzymy się procesowi reformy przedsiębiorstw państwowych, zauważymy, że wiele negatywnych efektów można było zmniejszyć, budując wcześniej systemy ubezpieczeń społecznych, lepszą regulację, większą przejrzystość i postępowanie krok po kroku.

Prywatyzacja w Rosji rozpoczęła się w 1992 roku. Duża część majątku państwowego została rozdana obywatelom w postaci wartych 10 000 rubli świadectw udziałowych. Taki układ wydawał się uczciwy. Jednak hiperinflacja, będąca wynikiem radykalnej reformy cenowej, spowodowała szybki spadek wartości, tak że pieniądze te starczyły najwyżej na parę butów. Dało to szansę osobom na tyle sprytnym, by odkupić świadectwa od ludności po śmiesznie niskich cenach. Udziały w przedsiębiorstwach zostały mocno skoncentrowane, a niewielka grupa ludzi stała się bogatymi właścicielami dawnych przedsiębiorstw państwowych.

Druga faza prywatyzacji była jeszcze mniej uczciwa. Pozostałą część majątku państwowego sprzedano bowiem za bezcen ludziom z wewnątrz i powiązanim z władzą. W przypadku najbardziej wartościowego sektora surowców naturalnych, takich jak ropa i gaz ziemny, monopol państwowy został zastąpiony monopolem prywatnym lub oligopolem. To stworzyło garstkę oligarchów, którzy nie zapłacili nic, stali się najbogatszymi ludźmi na świecie (zob. np. Freeland 2000).

Na liście 100 najbogatszych ludzi na świecie magazynu „Forbes” w 2008 roku znalazło się 19 Rosjan i nie znalazł się ani jeden Chińczyk. Większość rosyjskich bogaczy to oligarchowie paliwowi.

Radykalna prywatyzacja i reforma cenowa w Rosji doprowadziły nie tylko do nieuczciwej dystrybucji bogactwa, ale także do wielkich strat

ekonomicznych. PKB spadł o prawie połowę w ciągu sześciu lat od „terapii szokowej” i 15 lat zajęło dotarcie z powrotem do poziomu z 1990 roku. Jedyną porównywalną katastrofą we współczesnej historii Rosji była II wojna światowa.

Doświadczenia i lekcje wyciągnięte z transformacji Chin i Rosji mają wielkie znaczenie. Pokazują, że tam, gdzie dobro publiczne zostało uznane za cel reformy, transformacja zwykle podąża ścieżką ulepszenia według Pareta, co napędza wzrost i rozwój gospodarczy. Jednak gdy ponad interesem publicznym postawiono interes pewnej grupy lub ideologię, niezależnie czy komunistyczną, czy kapitalistyczną, da się zauważyć nieodpowiednią dystrybucję zasobów.

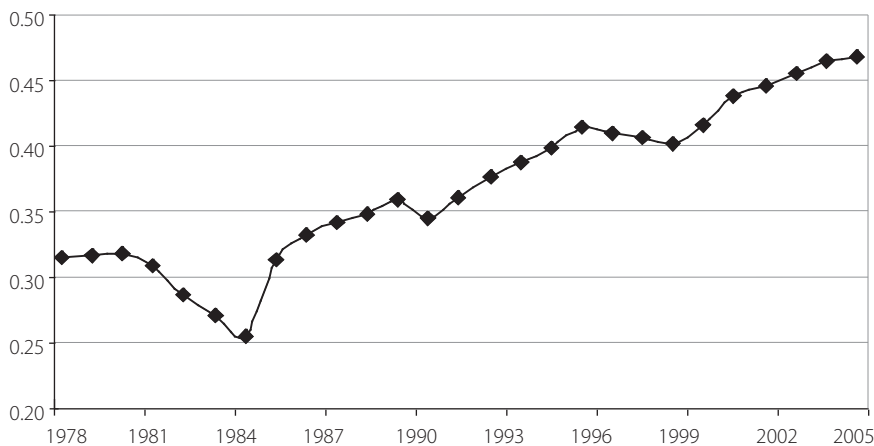
Teoria wyboru publicznego pokazuje, że nawet wybrany publicznie rząd może podejmować decyzje wbrew interesowi publicznemu, a same wybory mogą doprowadzić do odejścia od woli większości (zob. Buchanan i Tullock 1962; Arrow 1963). Doświadczenia transformacji gospodarczej w Chinach i w Rosji pokazują, że kluczowe nie jest utrzymanie „dużego” lub „małego” państwa, a to, jak nakłonić państwo do działania w interesie publicznym w długiej perspektywie i do odgrywania roli bezstronnego arbitra w konfliktach społecznych między grupami interesów.

4. NIERÓWNOŚĆ DOCHODÓW: NOWE WYZWANIE PRZED CHIŃSKĄ GOSPODARKĄ

Mimo że reforma w ostatnim trzydziestoleciu odniosła w Chinach wielki sukces, chińska gospodarka staje teraz przed wieloma nowymi wyzwaniami. Jednym z nich jest poszerzająca się nierówność dochodów. Współczynnik Giniego spadł z 0,32 do 0,26 w pierwszych kilku latach reformy (1978–1984), ponieważ reforma rolna zwiększyła dochody na wsi i zmniejszyła różnicę w dochodach między miastem i wsią. Współczynnik Giniego rósł jednak po 1984 roku, by w 2004 dojść do poziomu 0,47 (zob. wykres 10.1)

Powiększająca się różnica wynika z wielu powodów. Po pierwsze, wzrost gospodarczy w lepiej rozwiniętych regionach na wschodnim wybrzeżu był szybszy niż w głębi kraju. Po drugie, różnica w dochodach pomiędzy miastem i wsią staje się większa, ponieważ gospodarka w miastach rozwijała się dynamiczniej. Po trzecie, nierówności pomiędzy grupami mieszkańców stają się większe, ponieważ zyski z kapitału, kapitału ludzkiego, gruntów i innych zasobów rosły szybciej niż zyski z pracy robotników niewykwalifikowanych.

Wolniejszy wzrost dochodów z pracy fizycznej jest spowodowany głównie nadmiarem siły roboczej, której płace wznoszą się w dłuższym okresie. Wciąż jest ponad 400 milionów robotników wiejskich, którzy stanowią 62% całej siły roboczej. Co roku miliony nowych robotników przybywają



Wykres 10.1. Rosnąca różnica w dochodach – współczynnik Giniego w Chinach

Źródła: baza WIDER i Bank Światowy (2008).

do miast w poszukiwaniu pracy i lepszego życia, co zwiększa presję na rynku pracy i zarobki niewykwalifikowanych robotników. Tymczasem niepełne systemy opieki społecznej i niewystarczające świadczenia w opiece zdrowotnej i edukacji pogorszyły sytuację.

Zwiększa się także liczba przypadków pogoni za rentą i korupcji, szczególnie w sektorze publicznym, który zaburzył rozkład dochodów i zwiększył nierówności.

Mimo że w wielkiej części są to problemy będące efektem rozwoju i występujące w wielu krajach rozwijających się, wynikają one również z niepełnej struktury instytucjonalnej, która spowodowała nieodpowiedni rozdział zasobów i nierówny rozkład dochodów (zob. Wang 2007). Powoduje to z kolei konflikty i utrudnienia w zaprowadzeniu sprawiedliwości społecznej, stabilności i równowagi wzrostu w przyszłości. Wskazuje to na potrzebę kontynuowania reformy, szczególnie innowacji instytucjonalnych skierowanych na bardziej przejrzysty i lepiej monitorowany system państwowy, pełniejszy system ubezpieczeń społecznych i wydajniejszy system prawny.

Jeżeli chodzi o ubezpieczenia społeczne i świadczenia transferowe, w ostatnich latach dokonano dużych zmian polityki, mających na celu zmniejszenie nierówności dochodów. Rząd przeprowadził od roku 1999 wiele programów promujących rozwój w mniej rozwiniętych regionach na zachodzie, w centrum i na północnym wschodzie kraju, zlikwidował podatek rolny i podatki od gruntów rolnych w latach 2004–2005, opłaty za obowiązkową dziesięcioletnią edukację w szkołach wiejskich w latach 2006–2007; ustalił minimum socjalne dla regionów wiejskich we wszystkich prowincjach pod koniec 2007 roku, zbudował system spółdzielczych usług medycznych dla wsi we wszystkich prowincjach

w 2008 roku, oraz wprowadził Prawo Umów Zatrudnienia w roku 2008. Miejskie systemy ubezpieczeń społecznych również uległy poprawie w ostatnich latach. Oczekuje się aktualnie zmniejszenia nierówności płac.

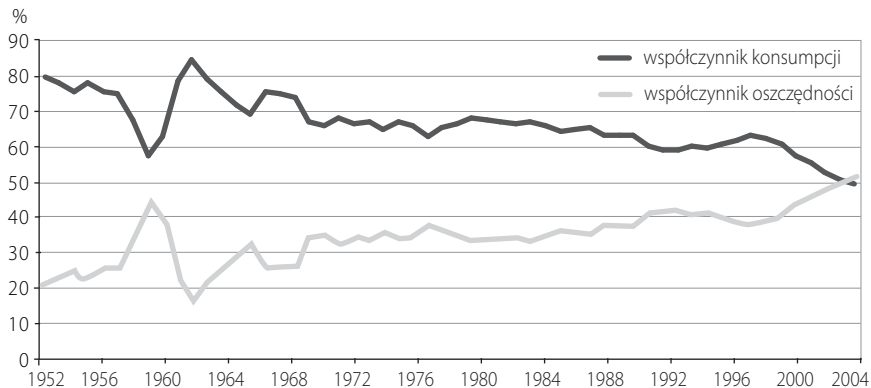
5. SŁABOŚĆ GOSPODARKI: BRAK RÓWNOWAGI OSZCZĘDNOŚCI I KONSUMPCJI

Chińska gospodarka mocno ucierpiała z powodu globalnego kryzysu finansowego od ostatniego kwartału 2008 roku, co spowodowało duży spadek wzrostu gospodarczego i zwiększenie bezrobocia, oszacowanego niedawno na 13 do 20 milionów. Nie jest to spowodowane trudnościami sektora finansowego, lecz problemami zorientowanego na eksport przemysłu z kurczącymi się rynkami amerykańskim i europejskim.

Chiński wzrost gospodarczy zależy w ostatnich latach coraz bardziej od eksportu, co jest spowodowane niskim popytem konsumpcyjnym w kraju. Od dłuższego czasu da się zauważyć zmniejszenie konsumpcji w porównaniu z PKB. Spadek ten przyspieszył w ostatnich siedmiu lub ośmiu latach, zmniejszając się z 62% do 49% pomiędzy 2000 i 2007, podczas gdy współczynnik oszczędności brutto przekroczył 50% (zob. wykres 10.2). W ostatnich latach gwałtownie wzrosły inwestycje. Zachwianie równowagi między inwestycjami i konsumpcją spowodowało nadmiar zdolności produkcyjnych w sektorach przemysłowych.

W tym samym okresie eksport netto wzrósł z 2% do 8% PKB, stając się ważną siłą napędową wzrostu gospodarczego. Sytuacja ta naraziła gospodarkę na niebezpieczeństwo – przy kurczących się rynkach zagranicznych, wzrost gospodarczy Chin jest poważnie zagrożony. Najnowsze dane pokazują, że recesja gospodarcza w USA i Europie Zachodniej jest poważna; szczególnie nadmierna konsumpcja w Stanach Zjednoczonych będzie niemożliwa do utrzymania w przyszłości. Zmusiło to chińską gospodarkę do korekty struktury konsumpcji i oszczędności w taki sposób, by móc w przyszłości zapewnić zrównoważony wzrost gospodarczy.

Analiza ekonometryczna oparta na modelu wzrostu wykazuje, że współczynnik konsumpcji ma nieliniarny wpływ na wzrost gospodarczy, o kształcie odwróconej litery U: wpływ jest pozytywny przy współczynniku powyżej 50% i negatywny przy współczynniku niższym niż określony punkt w pobliżu 50%. Oznacza to, że bardzo wysoki lub bardzo niski współczynnik konsumpcji (lub, odpowiednio, bardzo niski lub bardzo wysoki współczynnik oszczędności) powoduje nieskuteczne wykorzystanie, lub wyższe koszty, zasobów finansowych, co zmniejsza z kolei ogólną wydajność (Wang, Fan i Liu 2009).



Wykres 10.2. Zwiększające się oszczędności i zmniejszająca się konsumpcja w Chinach
Źródła: NBS (2005b, 2008).

Ten brak równowagi pomiędzy oszczędnościami i konsumpcją jest powiązany w dużym stopniu ze strukturą dystrybucji zarobków. Zmniejszający się gwałtownie poziom konsumpcji jest powiązany ze zmniejszającym się udziałem przychodów z pracy fizycznej w PKB. Tymczasem zwiększające się oszczędności korporacyjne są głównym powodem zwiększania oszczędności narodowych. Ich udział w oszczędnościach ogółem wzrósł z 28% w połowie lat 90. do ponad 40% w 2005 roku.

Wynika to z wielu przyczyn, powiązanych z układem instytucjonalnym. Poza spowolnionym wzrostem płac w porównaniu ze wzrostem gospodarczym, opodatkowanie przychodów z surowców naturalnych jest niekompletne, co powoduje zwiększenie cen ropy, oraz zamrożenie dużej części zysków z ropy jako oszczędności przedsiębiorstw naftowych. Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku niektórych przedsiębiorstw na pozycjach monopolistów oraz dużych przedsiębiorstw państwowych.

Dlatego też niezbędne jest przywrócenie równowagi pomiędzy oszczędnościami i konsumpcją, dalsze reformy instytucjonalne systemu podatkowego i systemu przychodów państwowych.

6. REFORMA RZĄDOWA – KOLEJNY KROK?

Wczesnej transformacji gospodarczej Chin towarzyszyła decentralizacja władzy państwowej i systemu budżetowego. Udział wpływów budżetowych w PKB spadł z około 30% na koniec lat 70. do 10%–11% w połowie lat 90. Państwo wzmocniło następnie system podatkowy i zwiększyło udział budżetu do 20% PKB w 2007 roku. Mimo wpływów budżetowych, władze na różnych szczeblach administracyjnych posiadają również wpływy pozabudżetowe, które są mniej przejrzyste, słabiej regulowane

i monitorowane. Nie istnieją wiarygodne dane dotyczące całkowitej wysokości tych wpływów.

Rola państwa w działaniach ekonomicznych zmniejszyła się na początku reform, jednak w ostatnich latach znowu się powiększa. Trend ten odzwierciedla rosnące zapotrzebowanie społeczne i gospodarcze na inwestycje w infrastrukturę, pomoc społeczną i usługi publiczne. Rozrastanie się i korupcja państwa, a także nieumiejętne wykorzystywanie zasobów publicznych stały się jednak dużym problemem. Jednym ze wskaźników takiej sytuacji jest fakt, że wydatki administracyjne rządu w stosunku do PKB prawie podwoiły się w ostatnich 10 latach, mimo że ich bezwzględna wartość wciąż pozostaje niska. Byłyby wyższe, gdyby dodać wydatki administracyjne wynikające z wpływów pozabudżetowych.

Dzięki analizie danych empirycznych z ostatniego półwiecza widzimy, że wzrost stosunku kosztów administracyjnych do PKB ma duży, negatywny i bardzo ważny wpływ na wzrost gospodarczy. Nasz wskaźnik wzrostu pokazuje, że efekt ten obniżył wzrost PKB o 1,66% rocznie w latach 1999–2007 (zob. tabela 10.6).

Co więcej, nasza prognoza wzrostu oparta na tej analizie wskazuje, że są trzy decydujące czynniki przyszłego wzrostu gospodarczego Chin: wydajność państwa, wzrost kapitału ludzkiego i równowaga między oszczędnościami i konsumpcją.

W scenariuszu niezakładającym nagłych zmian doszliśmy do wniosku, że stopa wzrostu gospodarczego w latach 2008–2020 może wynieść co najwyżej 6,7% (9,8% w poprzedniej dekadzie), a szybki wzrost prawdopodobnie zakończy się do 2020 roku. W alternatywnym scenariuszu z trzema różnymi założeniami wzrost gospodarczy udaje się utrzymać w latach 2008–2020 na poziomie 9,3% rocznie, a potencjał wzrostu gospodarczego po roku 2020 pozostaje duży. Przy tym tempie wzrostu rozmiar chińskiej gospodarki dogoni gospodarkę amerykańską w 2030 roku. Te trzy założenia to:

- 1) Przeprowadzenie reformy sektora państwowego w kierunku bardziej przejrzystego, monitorowanego publicznie i lepiej regulowanego systemu administracyjnego w przyszłości, co zwiększy skuteczność państwa i zahamuje rosnące koszty administracyjne.

- 2) Większe inwestycje w edukację, powodujące szybszy wzrost kapitału ludzkiego, podniesienie liczby lat nauki *per capita* z 7,5 do 9,3 w 2020 (8,7 w scenariuszu bez zmian).

- 3) Poprawa systemów ubezpieczeń społecznych i świadczeń publicznych, oraz reforma systemów podatkowego i fiskalnego, która poprawi równowagę między oszczędnościami i konsumpcją.

Tabela 10.6. Obliczenie wzrostu Chin: wpływ czynników i efekty instytucjonalne

| | Przed reformą | Okres reformy | | |
|--|---------------|---------------|--------------|--------------|
| | 1953–1978 | 1979–1988 | 1989–1998 | 1999–2007 |
| Stopa wzrostu gospodarczego | 6,15 | 10,06 | 9,59 | 9,72 |
| Wzrost napędzany środkami produkcji | 4,46 | 7,18 | 5,54 | 5,78 |
| Przez kapitał | 2,66 | 2,76 | 2,94 | 3,80 |
| Przez kapitał ludzki (i pracę) | 1,71 | 4,18 | 2,46 | 1,82 |
| Wzrost TFP | 1,81 | 2,66 | 3,74 | 3,63 |
| Zewnętrzne korzyści kapitału ludzkiego | 0,32 | 1,49 | 0,79 | 1,09 |
| Zwiększenie wydatków na badania i rozwój | 0,10 | -0,16 | 0,15 | 0,31 |
| Urynkowienie | -0,55 | 0,82 | 0,55 | 0,67 |
| Urbanizacja | 0,06 | 0,24 | 0,23 | 0,38 |
| Efekt BIZ | 0,00 | 0,51 | 0,69 | -0,55 |
| Efekt handlu | 0,00 | 0,11 | 0,04 | 0,27 |
| Efekt infrastruktury | 0,57 | -0,04 | 1,02 | 2,57 |
| Koszty administracji państwowej | 0,44 | -0,18 | -0,15 | -1,66 |
| Efekt konsumpcji końcowej | 0,85 | -0,16 | 0,36 | 0,49 |

Źródła: Wang, Fan i Liu (2009).

7. PODSUMOWANIE

Ewolucyjny charakter transformacji gospodarczej Chin, której celem było dobro ludności, przyniósł wielki sukces pod względem rozwoju gospodarczego w ostatnich 30 latach. Reforma jednak nie zakończyła się, a Chiny stają przed wieloma nowymi wyzwaniami, wynikającymi z wad niezreformowanego szkieletu instytucjonalnego. Dalsze reformy są niezbędne dla osiągnięcia sprawiedliwości społecznej i zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Spośród wielu możliwości reforma państwa jest priorytetem, który może stać się pierwszym krokiem reformy systemu politycznego. Podobnie jak w przypadku reformy gospodarczej, prefero-

wane jest stopniowe i ewolucyjne podejście do reformy sektora państwowego. Wraz z poprawą systemu opieki społecznej i świadczeń publicznych, oraz promocją wzrostu kapitału ludzkiego, Chiny mogą jeszcze przez długi czas utrzymać szybkie tempo rozwoju gospodarczego.

BIBLIOGRAFIA

- Arrow, K.J. (1963) *Social Choice and Individual Values*. Yale: Yale University Press.
- Bank Światowy, różne lata, *World Development Report*.
- Bank Światowy (2007b) *2007 World Development indicators*.
- Buchanan, J., Tullock, G. (1962) *The Calculus of Consent: Logical Foundations for Constitutional Democracy*. University of Michigan Press.
- Chinese Institute for Economic System Reform (1987) *China: Development and Reform (1984–1985)*. Beijing: Spring and Autumn Press.
- Fan Gang, Wang Xiaolu, Zhu Hengpeng (różne lata) *NERI Index of Marketization of China's Provinces*. Beijing: Economic Sciences Press.
- Freeland, Ch. (2000) *Sale of the Century*. Beijing: CITIC Publishing House
- Forbes (2008) *The World's Billionaires*, <http://www.forbes.com/lists/2008/>.
- Lin, J.Y. (1995) Chinese Economic Reform and Development of Economics (in Chinese). W: Lin, J.Y. i in. (eds.) *Economics and Chinese Economic Reform*, Shanghai People's Publisher.
- Maddison, A. (2007) *Chinese Economic Performance in the Long Run*. Paris: OECD.
- McKinnon, R. (1993) *The Order of Economic Liberalization: Financial Control in the Transition to a Market Economy*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- National Bureau of Statistics (NBS) (różne lata) *China Statistical Yearbook*. Beijing: China Statistics Press.
- National Bureau of Statistics (NBS) (2005b) *China Compendium of Statistics, 1949–2004*. Beijing: China Statistics Press.
- Popov, V. (2000) Shock Therapy Versus Gradualism: The End Of The Debate (Explaining The Magnitude Of Transformational Recession). *Comparative Economic Studies*, Vol. 42, No. 1, pp. 1–57.
- Popov, V. (w przygotowaniu) Shock Therapy versus Gradualism Reconsidered: Lessons from Transitional Economies After 15 Years of Reforms. *Comparative Economic Studies*. Dostępne w SSRN: <http://ssrn.com/abstract=918226>
- Qian, Y., Roland, G., Xu, Ch. (w przygotowaniu) Coordinating Reforms in Transition Economies. *The Economics of Transition: The Fifth Nobel Symposium in Economics*. London: Palgrave Macmillan.
- Qiao, M. (2002) A Comparison of Chinese-Russian Agricultural Reforms. *East Europe and Middle Asia Research*, No. 6.
- Research Group for China's Rural Development (RGCRD) (ed.) (1981) *Selected Materials on Household Responsibility System*, Vol. I, wewnętrzna publikacja RGCRD.

Roland, G. (2000) *Transition and Economics: Politics, Market and Firms*. Cambridge: MIT Press.

Organizacja Narodów Zjednoczonych (różne lata) *Monthly Bulletin of Statistics*, internetowa baza danych.

Wang Xiaolu (2007) Grey Income and Income Inequality in China. *Comparative Studies*, No. 31.

Wang Xiaolu, Fan Gang, Liu Peng (2009) Transformation of Growth Pattern in China and the Growth Sustainability. *Economic Research*, No. 1.

Vladimir Popov

Carlton University, Ottawa

TRANSFORMACJA W ROSJI I CHINACH. ANALIZA PORÓWNAWCZA W SZERSZEJ PERSPEKTYWIE

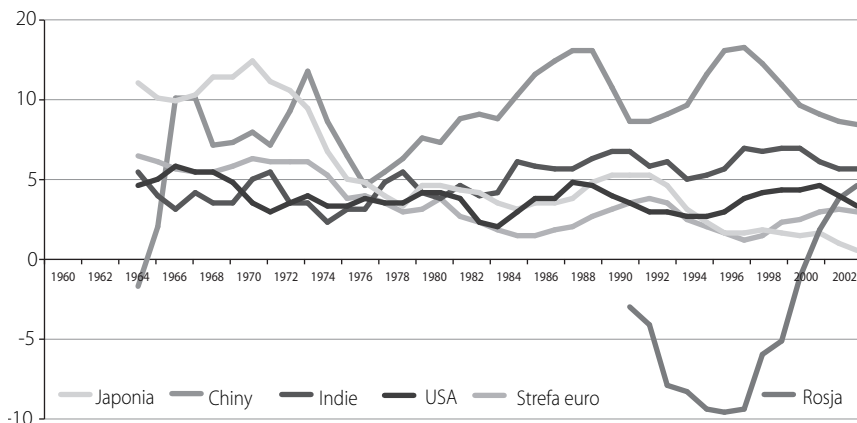
1. PERSPEKTYWA ŚREDNIOOKRESOWA – OD 1949 ROKU. KONSENSUS PEKIŃSKI A KONSENSUS WASZYNGTOŃSKI

Tempo, w jakim Chiny zmniejszają dystans do krajów wysokorozwiniętych, jest imponujące – stopy wzrostu były w Chinach wyższe niż gdziekolwiek indziej na świecie nie tylko po wprowadzeniu reform (od 1979 roku), lecz nawet przed ich rozpoczęciem (1949–1979). Pomimo czasowych spadków w okresie Wielkiego Skoku i rewolucji kulturalnej, rozwój Chin charakteryzowały niemałe sukcesy. Według Maddisona (2003) w 1950 roku PKB Chin *per capita* stanowił około 70% tej wartości dla Indii. Do lat 1958–1959 wzrósł do około 100%, spadł w czasie Wielkiego Skoku, wzrósł ponownie, by w 1966 roku sięgnąć 100% wartości dla Indii, spadł w pierwszych latach rewolucji kulturalnej i wzrósł ponownie, by osiągnąć 100% do 1978 roku. Do 2001 roku PKB *per capita* Chin przewyższył poziom tego wskaźnika dla Indii o ponad 80%.

Jednakże oceny Banku Światowego sugerują (WDI 2005), że od 1960 roku chińskie stopy wzrostu (pięcioletnie średnie kroczące) były zawsze wyższe niż w przypadku Indii (wykres 11.1), zaś w końcu lat 70., tuż przed wprowadzeniem reform, PKB *per capita* w Chinach stanowił zaledwie połowę tej wartości dla Indii, podczas gdy w chwili obecnej jest niemal dwa razy od niej wyższy (wykres 11.2). Średnia długość życia w Chinach w 1950 roku wynosiła jedynie 35 lat, lecz do końca lat 70.

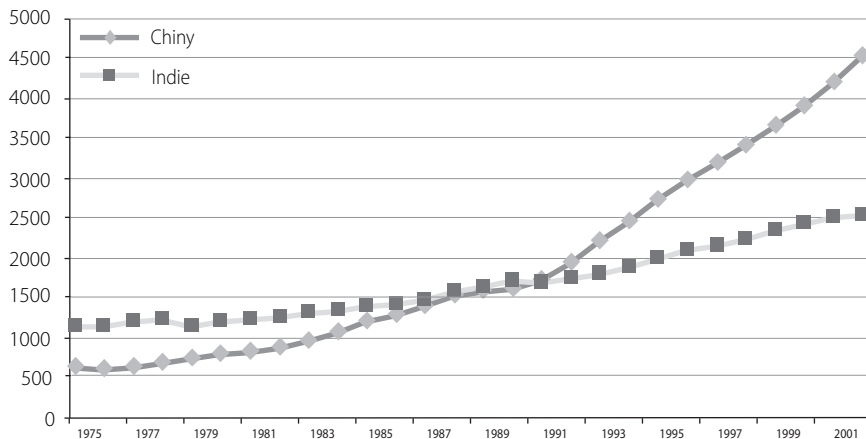
wzrosła do 65 lat – o 13 lat więcej niż w Indiach (wykres 11.3); obecnie wynosi 72 lata – o 7 lat więcej niż w Rosji i Indiach.

Dlatego też wszystko wskazuje na to, że rozwój Chin był ogromnym sukcesem nie tylko w okresie reform (od 1979 roku), lecz już od wyzwolenia (od 1949 roku), pomimo wad wielkiego skoku i rewolucji kulturalnej.



Wykres 11.1. Stopy wzrostu PKB (pięcioletnie średnie kroczące) w latach 1960–2002 (w %)

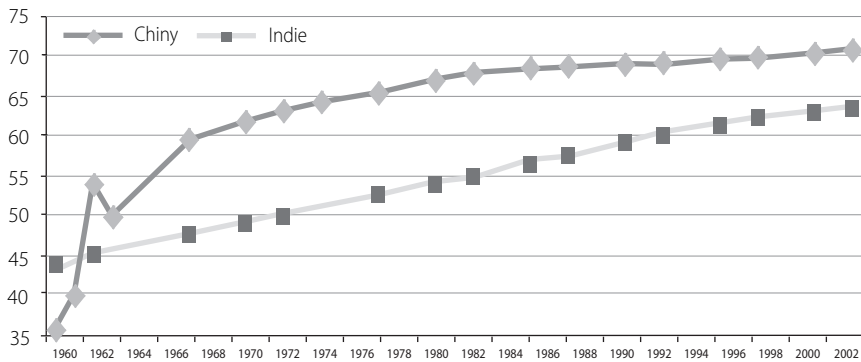
Źródło: opracowanie własne.



Wykres 11.2. PKB na głowę mieszkańca według parytetu siły nabywczej w obecnych dolarach międzynarodowych, 1975–2002 (WDI)

Źródło: opracowanie własne.

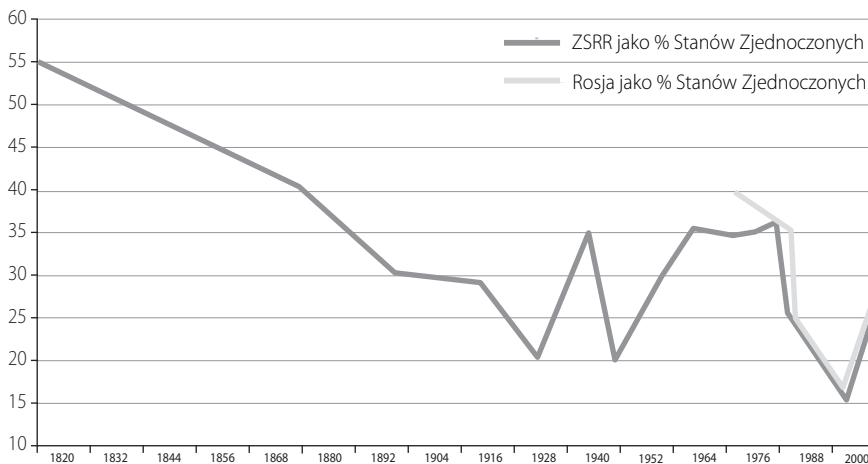
W przypadku Związku Radzieckiego do lat 70. rozwój wyrównawczy również prezentował się imponująco. W istocie, od lat 30. do 50. ZSRR i Japonia były jedynymi liczącymi się krajami na ścieżce rozwoju, które z powodzeniem zasypywały przepaść oddzielającą je od Zachodu (wykresy 11.4 i 11.5).



Wykres 11.3. Średnia długość życia przy urodzeniu w Chinach i Indiach, 1960–2002 (WDI)

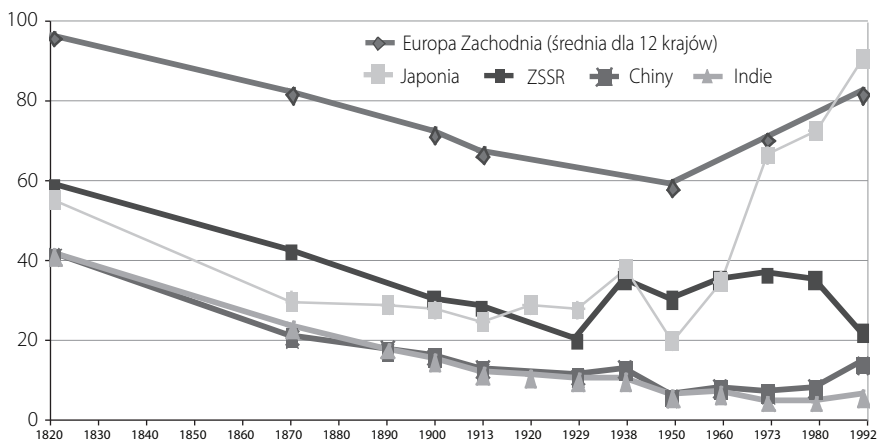
Źródło: opracowanie własne.

Najwyższe stopy wzrostu wydajności pracy w Związku Radzieckim odnotowano nie w latach 30. (3% rocznie), lecz w 50. (6%). Stopy wzrostu całkowitej produktywności czynników produkcji podnosiły się przez dekady z 0,6% rocznie w latach 30. do 2,8% w latach 50., a następnie spadały jednostajnie, by w latach 80. osiągnąć wartość ujemną (tabela 11.1). Tak więc lata 50. stanowiły „złotą erę” wzrostu gospodarczego Związku Radzieckiego (wykres 11.6). Model wzrostu dla Związku Radzieckiego w latach 50., w kategoriach rachunkowości wzrostu, był bardzo podobny do modelu wzrostu Japonii od lat 50. do 70. oraz Korei i Tajwanu od lat 60. do 80. – szybki wzrost wydajności pracy równoważył tu spadek produktywności kapitału, więc całkowita produktywność czynników pro-



Wykres 11.4. PKB per capita w ZSRR i Rosji jako % PKB per capita Stanów Zjednoczonych

Źródło: Maddison (2008).

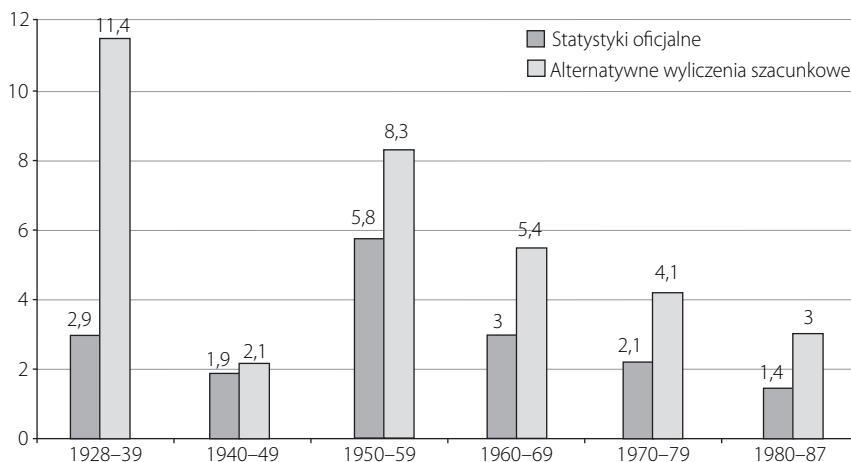


Wykres 11.5. PKB *per capita* w dolarach międzynarodowych z 1990 roku jako % PKB *per capita* Stanów Zjednoczonych

Źródło: opracowanie własne.

dukcji wyraźnie rosła (tabela 11.1). Jednakże wysokie stopy wzrostu w gospodarce radzieckiej utrzymały się tylko przez dekadę, podczas gdy w Azji Wschodniej odnotowywano je przez trzy, a nawet cztery dziesięciolecia, dzięki czemu Japonia, Korea Południowa i Tajwan dołączyły do grona krajów rozwiniętych.

Wśród wielu przyczyn obniżenia się stóp wzrostu w ZSRR w okresie od lat 60. do 80. najważniejsza wydaje się niemożność zapewnienia przez gospodarkę centralnie planowaną odpowiedniego przepływu inwestycji w celu zastąpienia zużytych składników środków trwałych (Popov



Wykres 11.6. Przeciętne roczne stopy wzrostu w gospodarce radzieckiej (w %)

Źródło: Easterly, Fisher (1995).

2007c). Zadanie odnowienia kapitału fizycznego stało w sprzeczności z krótkookresowym celem realizacji planów produkcji. Dlatego też planiści radzieccy woleli inwestować w nowe zdolności produkcyjne, zamiast modernizować stare. Stąd, po ogromnych inwestycjach lat 30. w ZSRR („wielkie pchnięcie”), największą produktywność osiągnięto po czasie równym okresowi eksploatacji środków trwałych (około 20 lat), zanim pojawiła się potrzeba wielkich inwestycji w celu zastąpienia zużytych środków trwałych. Następnie środki trwałe zaczęły się starzeć w przyspieszonym tempie, gwałtownie zmniejszając produktywność i obniżając wydajność pracy, a tym samym stopy wzrostu całkowitej produktywności czynników produkcji.

Tabela 11.1. Wzrost w ZSRR i gospodarkach azjatyckich, dane zachodnie, 1928–1987 (średnia roczna, w %)

| Okres/kraj | Produkcja na robotnika | Kapitał na robotnika | Stosunek kapitału do produkcji | Wzrost całkowitej produktywności czynników produkcji (jednostkowa elastyczność substytucji) | Wzrost całkowitej produktywności czynników produkcji przy założeniu elastyczności substytucji na poziomie 0,4 |
|--------------------------------------|------------------------|----------------------|--------------------------------|---|---|
| ZSRR (1928–1939) | 2,9 | 5,7 | 2,8 | 0,6 | |
| ZSRR (1940–1949) | 1,9 | 1,5 | –0,4 | 1,3 | |
| ZSRR (1950–1959) | 5,8 | 7,4 | 1,6 | 2,8 | 1,1 |
| ZSRR (1960–1969) | 3,0 | 5,4 | 2,4 | 0,8 | 1,1 |
| ZSRR (1970–1979) | 2,1 | 5,0 | 2,9 | 0,1 | 1,2 |
| ZSRR (1980–1987) | 1,4 | 4,0 | 2,6 | –0,2 | 1,1 |
| Japonia (1950/57/65– 85/88/90) | | | 2,3–3,2 | 1,7–2,5 | |
| Korea (1950/60/65– 85/88/90) | | | 2,8–3,7 | 1,7–2,8 | |
| Tajwan (1950/53/65– 85/88/90) | | | 2,6–3,1 | 1,9–2,4 | |

Źródło: Easterly, Fisher (1995).

Inaczej mówiąc, gospodarka centralnie planowana skazana jest na spowolnienie po trzech dekadach szybkiego wzrostu następujących po „wielkim pchnięciu”. Pod tym względem stosunkowo krótkie doświadczenie Chin w zakresie gospodarki centralnie planowanej (1949/59–1979) prezentuje się znacznie lepiej niż w przypadku długotrwałego jej stosowania przez Związek Radziecki (1929–1991). Jest to jeden z argumentów na poparcie tezy, że przejście do gospodarki rynkowej w Związku Radzieckim byłoby bardziej udane, gdyby rozpoczęło się w latach 60.

Jednak transformacja przeprowadzona we właściwym czasie nie jest ani niezbędnym, ani wystarczającym warunkiem powodzenia rozwoju wyrównawczego. Budowanie wzrostu jest jak przygotowywanie smacznej potrawy – wszystkich potrzebnych składników trzeba użyć we właściwych proporcjach; jeśli choć jednego jest za mało lub za dużo, „chemia wzrostu” nie zadziała. Szybki wzrost gospodarczy może zaistnieć w praktyce jedynie wówczas, gdy spełnionych zostanie jednocześnie kilka niezbędnych warunków. Szybki wzrost wymaga kilku kluczowych czynników produkcji, m.in. infrastruktury, kapitału ludzkiego, sprawiedliwego podziału ziemi w krajach rolniczych, silnych instytucji państwowych, bodźców ekonomicznych. Jeśli brakuje choć jednego z tych zasadniczych i niezbędnych składników, wzrost po prostu się nie rozpocznie. Rodrik, Hausmann, Velasco (2005) mówią o „obowiązujących ograniczeniach” powstrzymujących wzrost gospodarczy. Odkrycie tych ograniczeń jest zadaniem „diagnostyki wzrostu”. W niektórych przypadkach wiążą się one z niedostateczną liberalizacją rynku, w innych – z brakiem silnego państwa, kapitału ludzkiego lub infrastruktury.

Dlaczego liberalizacja gospodarcza przyniosła pożądane skutki w Europie Środkowej, a w Afryce Subsaharyjskiej czy Ameryce Łacińskiej już nie? Odpowiedź, zgodnie z zarysowanym podejściem, brzmiałaby następująco: w Europie Środkowej brakującym składnikiem była liberalizacja gospodarcza, podczas gdy w Afryce Subsaharyjskiej i Ameryce Łacińskiej było nim silne państwo, nie zaś liberalizacja rynku. Dlaczego liberalizacja sprawdziła się w Chinach i Europie Środkowej, ale nie w WNP? Dlatego, że we Wspólnocie Niepodległych Państw była ona przeprowadzana w sposób, który spowodował osłabienie kompetencji państwa – cennego dziedzictwa socjalistycznej przeszłości, podczas gdy w Europie Środkowej, a w nawet większym stopniu w Chinach, w czasie transformacji kompetencje państwa nie doznały znaczącego uszczerbku.

Przypatrzmy się bliżej przypadkowi Chin. Ważne jest, by zdać sobie sprawę z tego, że szybki rozwój wyrównawczy okresu po wprowadzeniu reform wynika nie tylko, i nawet nie w największym stopniu, z liberalizacji gospodarczej i reform prorynkowych. Warunki konieczne chińskiego sukcesu ostatniego trzydziestolecia spełnione zostały głównie w poprzedzającym go okresie 1949–1976. W istocie nie będzie przesadą twierdzenie, że bez osiągnięć rządów Mao reformy o charakterze rynkowym wprowadzone w 1979 roku i latach następnych nigdy nie przyniosłyby tak im-

ponujących rezultatów. W tym sensie liberalizacja gospodarcza roku 1979 i następnych była tylko kroplą, która przepełniła miarę. Pozostałe, najważniejsze składniki – silne instytucje i kapitał ludzki – zostały już zapewnione przez poprzednie rządy. Pozbawiona tych pozostałych składników liberalizacja, przeprowadzona w innym czasie i w innych krajach, nigdy nie zaowocowała sukcesem, a czasem dawała nawet efekt przeciwny do zamierzonego, tak jak w latach 80. w Afryce Subsaharyjskiej.

Reformy rynkowe w Chinach w 1979 roku i latach następnych zapewniły przyspieszenie wzrostu gospodarczego, ponieważ Chiny miały już skuteczny rząd, który został stworzony po wyzwoleniu przez Komunistyczną Partię Chin, a którego kraj ten nie miał od stuleci¹ (Lu 1999). Przez komórki partyjne w każdym miasteczku i wsi komunistyczny rząd w Pekinie był w stanie wprowadzać w życie w całym kraju swoje nakazy i przepisy, skuteczniej niż Qing Shi Huang Di i wszyscy inni cesarze, którzy objęli po nim tron, nie mówiąc już o Kuomintangu (1912–1949). Podczas gdy pod koniec XIX wieku rząd centralny uzyskiwał przychody równe zaledwie 3% PKB (w Japonii tuż po restauracji Meiji odsetek ten wynosił 12%), a za rządów Kuomintangu wzrosły one ledwie do 5% PKB, rząd Mao pozostawił do dyspozycji zespołu reformatorów Denga szkatułę państwową mieszczącą przychody stanowiące 20% PKB. Wskaźnik przestępczości w Chinach w latach 70. należał do najniższych na świecie; szara strefa gospodarcza właściwie nie istniała; Transparency International oceniała korupcję w Chinach, nawet w roku 1985, jako najniższą wśród krajów rozwijających się. W tym samym okresie, podczas trwania „zdecydowanie największego eksperymentu w masowej edukacji w historii świata” (raport z 1984 roku sponsorowany przez UNESCO) odsetek Chińczyków umiejących czytać i pisać wzrósł z 28% w 1949 roku do 65% do końca lat 70. (41% w Indiach).

Wielki Skok (1958–1962) i rewolucja kulturalna (1966–1976) określone są jako największe porażki w rozwoju Chin. To prawda, że produkcja w Chinach spadała trzykrotnie w całym okresie po wyzwoleniu: w latach 1960–1962 o ponad 30%, w latach 1967–1968 – o 10% i w roku 1976 – o 2% (WDI 2005). Wielki Skok spowodował klęskę głodu i spadek liczby ludności. Gdyby udało się uniknąć tych kroków wstecz, rozwój Chin w latach 1949–1979 wyglądałby jeszcze bardziej imponująco. Większość badaczy prawdopodobnie zgodziłaby się, że Wielkiego Skoku, który spowodował najbardziej znaczące szkody, można było uniknąć w takim sensie, że nie wynikał on w sposób logiczny z nieodłącznych cech chińskiego modelu socjalizmu. Mniej pewne jest, czy i rewolucję kulturalną można wykluczyć z politycznego „pakietu” – ten masowy ruch był w wysokim stopniu zgodny z socjalistycznymi celami w zakresie rozwoju i najprawdopodobniej

¹ W mniejszym stopniu dotyczy to Indii: reformy rynkowe lat 90. przyniosły satysfakcjonujące wyniki, ponieważ były oparte na wcześniejszych osiągnięciach okresu substytucji importu (Nayyar 2006).

zapobiegł nieuchronnej biurokratyzacji aparatu rządowego, która nastąpiła w innych krajach komunistycznych². Jednak należy zauważyć, że nawet uwzględniając te okresy, rozwój Chin w latach 1949–1979 przedstawiał się znacznie lepiej niż w przypadku większości krajów świata. Położył on podwaliny pod prawdziwie wyjątkowe sukcesy okresu po wprowadzeniu reform.

Innymi słowy, do końca lat 70. Chiny miały praktycznie wszystko, czego potrzebowały do wzrostu, oprócz pewnej liberalizacji rynków – czynnika o wiele łatwiejszego do wprowadzenia niż kapitał ludzki i silne instytucje. Jednak nawet to z pozoru proste zadanie – liberalizacja gospodarcza – wymagało uważnego zarządzania. Wiele republik radzieckich, które również dysponowały silnymi instytucjami i kapitałem ludzkim, a więc miały dobre warunki dla wprowadzenia reform, nie zdołało przeprowadzić liberalizacji gospodarczej bez zniszczenia kompetencji państwa.

Ważne jest również, by zdawać sobie sprawę, że chiński model rozwoju gospodarczego po reformach 1979 roku oparty jest na zasadach, które nie mają nic wspólnego z Konsensusem Waszyngtońskim czy nawet postwaszyngtońskim. Odpowiedzialna polityka gospodarcza (brak wysokiej inflacji) to właściwie jedyna zasada konsensusu waszyngtońskiego, do której Chiny zastosowały się po 1979 roku, podczas gdy w przypadku innych fundamentalnych zasad (szybkiej deregulacji oraz liberalizacji cen i rynków, redukcji państwa, prywatyzacji, otwarcia gospodarki) polityka chińska nie tylko różniła się, lecz właściwie przeczyła neoliberalnym zaleceniom. Od roku 1979 chiński model gospodarczy opierał się na następujących zasadach:

- Stopniowa demokratyzacja i zachowanie rządów monopartyjnych w Chinach, które pozwoliły uniknąć upadku instytucji, podczas gdy w Rosji na kompetencje instytucjonalne negatywny wpływ wywarło przejście do demokracji przeprowadzone na zasadzie terapii wstrząsowej (Polterovich, Popov 2007).
- Stopniowe reformy rynkowe – „dwutorowy system cen” (współistnienie przez ponad dekadę gospodarki rynkowej i gospodarki centralnie planowanej), „wyrastanie z socjalizmu” (brak prywatyzacji do

² 15 czerwca 1976 roku, gdy choroba Mao nasiliła się, wezwał on do siebie Hua Guofenga i kilku innych, i powiedział do nich: „Jestem już po osiemdziesiątce, a kiedy ludzie się starzeją, lubią myśleć o tym, co stanie się po ich śmierci... W całym moim życiu osiągnąłem dwie rzeczy. Jedną z nich to trwająca kilkadziesiąt lat walka z Czang Kaj-szekiem i zepchnięcie go na zaledwie kilka wysp, a także inna walka – 8 lat oporu wojennego przeciwko japońskiej inwazji i powrót Japończyków tam, skąd przyszli. Mniej było niezgody co do tej sprawy... Druga rzecz, jak wszyscy wiecie, to rozpoczęcie rewolucji kulturalnej. Niezbyt wielu ludzi ją popiera, a sporo jest przeciwko niej. Te dwie sprawy jeszcze się nie zakończyły, a dziedzictwo przejdzie na następne pokolenie. Jak je przekazać? Jeśli nie spokojnie, to wśród zamętu, a jeśli nie pod dobrymi rządami, to może powiać cuchnący wiatr i spaść deszcz krwi. Co wy zrobicie? Tylko niebios wiedzą” (People’s Web 2003).

1996 roku, a zamiast tego budowa sektora prywatnego od podstaw), niekonwencjonalne formy własności i kontroli (TVEs – od ang. Township and Village Enterprises – Przedsiębiorstwa Miast i Wsi).

- Polityka przemysłowa – silna polityka substytucji importu w latach 1949–1978, a następnie silna proeksportowa polityka przemysłowa korzystająca z takich narzędzi jak protekcjonizm celny (w latach 80. cła importowe sięgały 40% wartości importu) i subsydia eksportowe (Polterovich, Popov 2005, 2006).
- Polityka makroekonomiczna – nie tylko w tradycyjnym rozumieniu (polityka budżetowa i monetarna), lecz także polityka walutowa: szybka akumulacja rezerw waluty obcej w Chinach (mimo dodatniego bilansu obrotów bieżących i bilansu płatniczego) doprowadziła do niedowartościowania juana, podczas gdy rubel rosyjski był przewartościowany w latach 1996–1998 i ostatnio – w latach 2000–2008. Niedowartościowanie waluty, uzyskane poprzez akumulację rezerw, stało się w istocie głównym narzędziem proeksportowej polityki przemysłowej (Polterovich, Popov 2004).

Najnowsze badania sugerują, że nie ma uniwersalnych, dobrych i złych strategii wzrostu, lecz zależą one od kontekstu, a zwłaszcza od poziomu rozwoju i jakości instytucji. Istnieje obszerna literatura, która pojawiła się w ostatnich latach i która kwestionuje uniwersalność przepisów na przeprowadzanie reform. Upraszczając, autorzy tego nurtu twierdzą, że to, co może być dobre dla stosunkowo rozwiniętego kraju mającego sensowne instytucje, niekoniecznie będzie odpowiednie dla krajów zacofanych technicznie i nękanych korupcją. Duże wrażenie robi już nawet proste wyliczenie obszarów, w których reformy prorynkowe okazują się zabójcze dla słabiej rozwiniętych gospodarek: wolny handel międzynarodowy i migracja wykwalifikowanej siły roboczej, wyeliminowanie subsydiów dla producentów i promocja konkurencji, liberalizacja przepływów kapitałowych i deregulacja krajowych rynków finansowych. Ogólny wniosek płynący z tych badań jest następujący: kraje rozwijające się nie powinny na ślepo wdrażać polityk/reform prorynkowych, nawet jeśli te ostatnie okazały się korzystne w bardziej rozwiniętych gospodarkach. Z drugiej strony, w innych obszarach, takich jak ochrona praw własności intelektualnej lub standardy w zakresie środowiska, zachodnie wymogi prawne postrzegane są jako zbyt restrykcyjne dla uboższych krajów.

W obu przypadkach argumentuje się, że sto lat temu większość państw europejskich nie miała całkowicie zliberalizowanych rynków ani nie stosowała obecnych surowych standardów w zakresie ochrony środowiska i praw człowieka. Opowiadając się za przyjęciem tych standardów w uboższych częściach świata, a nawet grożąc krajom rozwijającym się sankcjami gospodarczymi w przypadku odmowy akceptacji takich standardów, Zachód, mimo dobrych intencji, *de facto* podkopuje konkurencyjność krajów uboższych i utrzymuje ich zacofanie. Pojawiają

się nawet oskarżenia o stosowanie podwójnych standardów (w czasie swojego uprzemysłowienia Zachód nie stosował się do nich) i „wykopywanie drabiny spod nóg” (Zachód, który wzbogacił się dzięki eksploatacji kolonii i pracy dzieci, robi wszystko, by spowolnić wzrost „reszty świata” – Chang 2002).

Artykuły Acemoglu, Aghiona, Zilibottiego (2002a, b) przedstawiają model ukazujący zależność polityki gospodarczej od poziomu zaawansowania technicznego. Rozważają one zagadnienia polityki w zakresie zatrudniania kadry kierowniczej (umowa na całe życie a umowy na pewien okres) oraz integracji wertykalnej i rozmiarów przedsiębiorstw. Jednak ogólną zasadę z nich płynącą można rozciągnąć na wiele inne dziedzin, od liberalizacji handlu po politykę dotyczącą migracji. Optymalna polityka przedstawia się inaczej dla każdego poziomu rozwoju, a sztuką w podejmowaniu decyzji jest zmiana biegów we właściwym czasie. Na przykład, nawet jeśli w krajach rozwiniętych własność prywatna jest bardziej skuteczna niż własność państwowa, przedsiębiorstwa kontrolowane przez rząd mogą nadal sprawdzać się lepiej niż przedsiębiorstwa sprywatyzowane w ubogim otoczeniu instytucjonalnym, w którym trudno jest wyegzekwować wykonanie umowy, szczególnie w obszarach, gdzie powstaje renta czerpana z zasobów (Chang 2007).

Pokazano również, że właściwa polityka w różnorodnych obszarach (protekcjonizm handlowy, protekcjonizm w zakresie kursu walutowego, czyli akumulacja rezerw walut obcych, naśladownictwo techniczne a lokalne innowacje, ochrona praw własności intelektualnej, koncentracja przemysłu a rozwój małych przedsiębiorstw, system finansowy oparty na bankach a system finansowy oparty na rynku, liberalizacja bilansu płatniczego, również w zakresie zagranicznych inwestycji bezpośrednich, migracja wykwalifikowanej/niewykwalifikowanej siły roboczej) naprawdę zależy od poziomu rozwoju (dystansu do granicy technologicznej) i jakości instytucji. Metoda regresji zastosowana do danych dotyczących różnych krajów ukazuje progę PKB *per capita* i wskaźników instytucjonalnych, które oddzielają pozytywny i negatywny wpływ różnych rodzajów polityki na wzrost (Polterovich, Popov 2005; 2006)³.

To samo sprawdza się w przypadku ustrojów politycznych sprzyjających wzrostowi – demokratyzacja, niestety, prowadzi do osłabienia jakości instytucji i spowolnienia wzrostu, jeśli przeprowadzana jest w krajach o nikłej tradycji rządów prawa i obfitości zasobów (Polterovich, Popov 2007; Polterovich, Popov, Tonis 2007; 2008).

³ Równania regresji mają ogólną formę: wzrost = zmienne kontrolowane + P(a-bX), gdzie P oznacza zmienną danej polityki, na przykład poziom ochrony handlu, a X reprezentuje PKB *per capita* i/lub wskaźnik instytucjonalny, np. skuteczność rządu. Istnieje pewien próg PKB *per capita* i/lub jakości instytucji, przed osiągnięciem którego wpływ danej polityki na wzrost jest pozytywny, a po przekroczeniu którego staje się on negatywny.

Ogólnie, teoria zalecająca krajom określoną kombinację w zakresie polityki w zależności od ich poziomu rozwoju i jakości instytucji (różne poziomy kapitału ludzkiego, różny poziom obdarowania zasobami naturalnymi itd.) staje się popularnym poglądem, który kładzie podwaliny pod nową ekonomię rozwoju. W pewnym sensie przypomina to wypełnianie pól układu okresowego pierwiastków – gdy weźmiemy już pod uwagę wszystkie czynniki, możemy zalecić wyjątkowy zestaw strategii. Pomysł w swojej ogólnej formie wydaje się bardzo intuicyjny, a nawet banalny, szczególnie nieekonomistom, lecz gdy przychodzi do konkretnych zaleceń w zakresie polityki (na przykład zasady, że protekcyjizm handlowy może pobudzać rozwój w krajach o niskim poziomie rozwoju, lecz stosunkowo dobrych kompetencjach instytucjonalnych), dochodzi do nasilenia dyskusji.

Takie podejście może wyjaśniać, dlaczego niektóre kraje postkomunistyczne na niższym etapie rozwoju i o nikłej tradycji rządów prawa (Azerbejdżan, Białoruś, Chiny, Kazachstan, Turkmenistan, Uzbekistan, Wietnam) osiągały sukcesy pod rządami autorytarnymi i prowadząc politykę gospodarczą, która często nie była w ogóle liberalna i bardzo różniła się od terapii szokowej, którą zastosowano w Europie Środkowej i którą uznaje się za źródło sukcesu tej ostatniej. Może ono także wyjaśniać, dlaczego inne kraje o wyższym poziomie demokracji i bardziej liberalnej gospodarce, lecz o podobnym poziomie rozwoju instytucji i podobnej ich jakości (Armenia, Gruzja, Kirgistan, Mołdawia, Mongolia, Rosja, Tadżykistan, Ukraina) poradziły sobie gorzej, często nawet o wiele gorzej.

Zajmijmy się na przykład kwestią protekcyjizmu handlowego. Istnieją dowody podważające popularny pogląd mówiący, że w krajach o niskim PKB *per capita*, lecz o stosunkowo dobrych instytucjach (niski poziom korupcji), protekcyjizm handlowy może stymulować wzrost, podczas gdy w ubogich, nękanym korupcją krajach podobny efekt przynosi protekcyjizm w zakresie kursu walutowego (niedowartościowanie waluty krajowej przez akumulację rezerw waluty zagranicznej) (Polterovich i Popov 2004; 2005).

Ponadto, najnowsze badania (Hausmann, Hwang i Rodrik 2006; Rodrik 2006) sugerują, że tym, co naprawdę liczy się w przypadku stymulowania wzrostu, nie jest rozwijanie *jakiegokolwiek* eksportu, lecz umiejętność rozwijania eksportu wysokiej klasy, technicznie zaawansowanych towarów. Mający wpływ na PKB *per capita* indeks zaawansowania eksportu wydaje się wiele wyjaśniać w kwestii zróżnicowania stóp wzrostu w poszczególnych krajach. Warto odnotować, że w Chinach występowała bardzo wysoka różnica między hipotetycznym poziomem PKB *per capita* (wyliczonym na podstawie zaawansowania struktury eksportu), a poziomem faktycznym. Różnica ta była bardzo wysoka w 1992 roku i taka pozostała w roku 2002, choć obniżyła się nieco w porównaniu z 1992 rokiem.

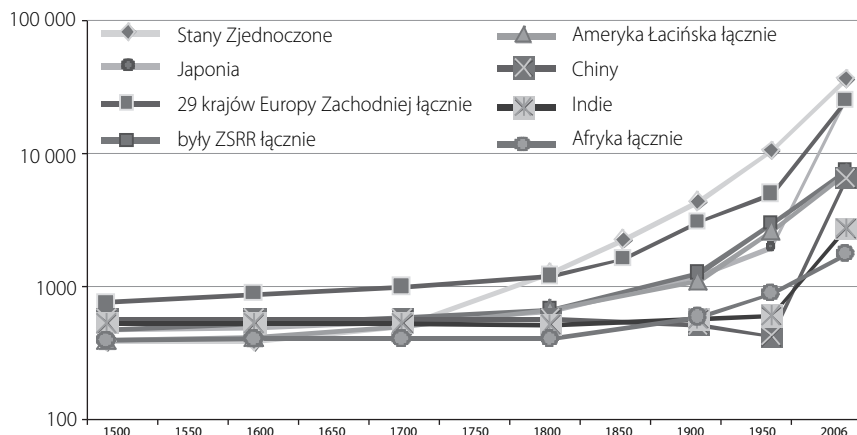
Krótko mówiąc, system handlu zewnętrznego Chin w pierwszych dwóch dekadach reform gospodarczych daleki był od handlu liberalnego czy też wolnego. Wyniki eksportowe Chin były tak doskonałe, nie pomimo protekcjonizmu, lecz właśnie dzięki niemu i dzięki uzupełnieniu go promocją eksportu (subsytia + niedowartościowanie waluty). To samo odnosi się do innych cech chińskiego modelu wzrostu (stopniowej demokracji i silnych instytucji, braku prywatyzacji, protekcjonizmu w zakresie kursu wymiany waluty).

Skoro chiński model wzrostu osiągnął takie sukcesy w zapewnieniu rozwoju wyrównawczego, nie jest zaskoczeniem, że przemawia on bardzo do krajów rozwijających się. „Konsensus pekiński” może nie jest jeszcze ścisłym określeniem (Ramo 2004), lecz jasne stało się, że chiński model wzrostu zapewnia krajom rozwijającym się realną alternatywę. Obecnie atrakcyjność chińskiego modelu wzrostu gospodarczego porównać można z popularnością radzieckiego modelu rozwoju wyrównawczego w Trzecim Świecie w latach 60. Chociaż model radziecki poniósł klęskę, model chiński stał się jego logicznym i naturalnym następcą – nie jest to już gospodarka planowana centralnie, ale nie jest to również w żadnym razie model zliberalizowanej gospodarki rynkowej, zalecany przez orędowników Konsensusu Waszyngtońskiego, a nawet postwaszyngtońskiego.

2. PERSPEKTYWA DŁUŻSZEGO OKRESU – JAK ZACHÓD ZDOBYWAŁ SWOJE BOGACTWO. PRZEGLĄD LITERATURY

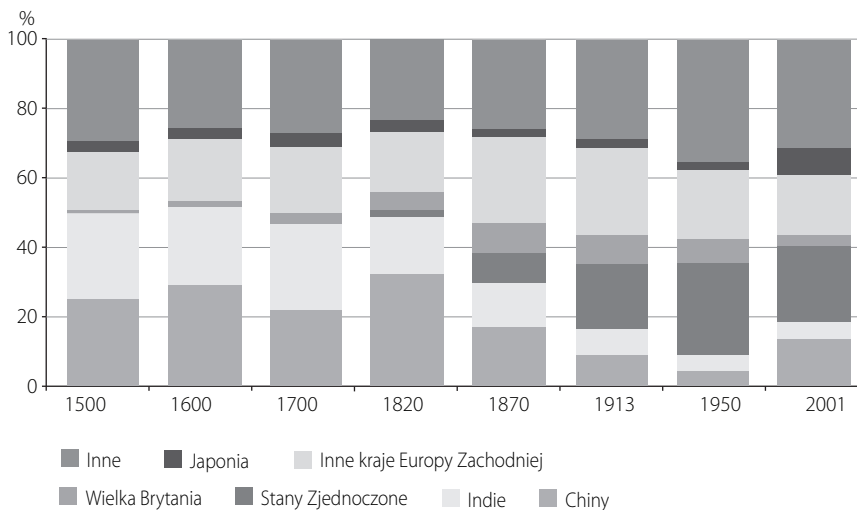
Przed rokiem 1500 wszystkie kraje miały mniej więcej ten sam poziom PKB *per capita* (około 500 \$ w cenach z 1985 roku – Maddison 1995), lecz do 1900 roku przepaść między grupami krajów, które obecnie określa się jako rozwinięte i rozwijające się wzrosła do poziomu 6:1. W roku 2000 pozostawała ona mniej więcej na tym samym poziomie. W drugiej połowie XX wieku kilka krajów rozwijających się (Japonia, Korea Południowa, Tajwan, Singapur, Hongkong) dołączyły do „klubu bogatych”, podczas gdy inne (Azja Południowo-Wschodnia, Chiny i – ostatnio – Indie) zmniejszyły znacznie przepaść dzielącą je od krajów bogatych. Jednak pozostałe regiony (Afryka Subsaharyjska, Europa Wschodnia i były Związek Radziecki) zostały w tyle lub nie udało im się pokonać dystansu dzielącego je od Zachodu (wykresy 11.7, 11.8).

Najstarsze i najważniejsze pytanie historii ekonomii dotyczące natury i przyczyn bogactwa narodów („Dlaczego niektóre kraje są bogatsze od innych?”) budzi nadal spore kontrowersje. Istniały i istnieją co najmniej dwa tradycyjne podejścia do tego zagadnienia. Jedno stawia na ewolucyjny charakter postępu historycznego i logikę rozwoju społecznego, podczas gdy drugie skupia się głównie na zwykłej przypadkowości



Wykres 11.7. PKB *per capita* według parytetu siły nabywczej w głównych krajach i regionach, w dolarach Geary'ego-Khamisa z 1990 roku (skala logarytmiczna)

Źródło: Maddison (2008).



Wykres 11.8. Udział głównych krajów w światowym PKB według parytetu siły nabywczej (1500–2001)

Źródło: Maddison (2008).

zdarzeń, łucie szczęścia, łącząc sukcesy i porażki w rozwoju z istniejącymi warunkami geograficznymi i przypadkowymi zdarzeniami historycznymi.

Zgodnie z pierwszą, ewolucyjną szkołą (Landes 1998; Mokyr 2002 – by wymienić tylko kilku współczesnych autorów), wzrost gospodarczy krajów zachodnich w latach 1500–1900, dzięki któremu stały się one najbogatszymi krajami świata, stanowił nieuniknione następstwo zmian społecznych wprowadzonych w tym okresie. Istotne znaczenie przypisuje się wielu powiązanim ze sobą przemianom społecznym: mówi się, że zniesienie poddaństwa i zagwarantowanie praw człowieka, reformacja i etyka protestancka, *Magna Carta* i europejskie oświecenie umożliwiły otwartość i przepływ idei oraz innowacji technicznych, które ostatecznie doprowadziły do rewolucji przemysłowej i przyspieszenia wzrostu. „Popularny pogląd, uprawomocniony przez wielu historyków, szczególnie przez Douglassa C. Northa, wskazuje na pewien powiązany ze sobą zestaw instytucji o charakterze prawnym, ekonomicznym i społecznym, który uważa się za niezbędny dla zrównoważonego wzrostu gospodarczego lub przynajmniej niezwykle mu sprzyjający. Najważniejsze są same rządy prawa, gwarancja praw własności, stosunkowo nieskrępowane rynki i pewien stopień mobilności społecznej. Ich zadaniem jest obniżanie niepewności dotyczącej oszczędzania, inwestycji i działalności przedsiębiorców oraz zachęcanie uzdolnionych ludzi do tego, by zamiast przemocy i modlitwie poświęcili się działalności gospodarczej. Rewolucja przemysłowa zaistniała w określonym czasie, ponieważ spełnione zostały wówczas ogólne warunki, które nie były do tej pory zapewnione; a właśnie w Anglii stało się to najwcześniej i w najszerszym zakresie” (Solow 2007).

W przeciwieństwie do powyższego podejścia, inna szkoła kwestionuje logikę ewolucji wywołanej przez same siły społeczne (Diamond 1997; Pomeranz 2000 – to tylko dwaj przedstawiciele tego nurtu) i zwraca szczególną uwagę na pozornie nieistotne zdarzenia historyczne – pomyślne i niepomyślne, lecz w większości przypadkowe – które z góry określiły rozwój krajów i kontynentów na następne stulecia. Diamond (1997) na przykład argumentuje, że obecność wielu dzikich zwierząt nadających się do udomowienia w Eurazji dała jej ogromną przewagę nad prekolumbijską Ameryką, Afryką i Australią. Twierdzi się też, że do przyczyn wyższego poziomu rozwoju można zaliczyć warunki klimatyczne i środowiskowe na kontynencie euroazjatyckim, które umożliwiły wystarczająco wysoką wydajność rolnictwa, by wspomóc dużą gęstość zaludnienia – warunek niezbędny dla rozpowszechniania innowacji technicznych i dla szybkiego wzrostu gospodarczego.

Pomeranz (2000) powiada, że nawet w XVIII wieku Chiny nie stały na poziomie niższym niż Europa pod względem technologii, struktur społecznych, które mogły wspierać innowacje techniczne, pokaźnych zasobów zakumulowanego kapitału itp. Według niego przyczyny „sukcesu” Europy i braku tegoż w przypadku Chin wynikały w głównej mierze z czystego przypadku – niedostatku pokaźnych złóż węgla i rudy żelaza położonych blisko siebie oraz braku znaczącej migracji na zewnątrz

(po odkryciu na początku XV wieku przez Zheng He, najznakomitszego podróżnika na świecie przed Kolumbem, Madagaskaru, Półwyspu Somalijskiego i Arabskiego, cesarze dynastii Ming zabronili budowy wielkich statków, a Państwo Środka pozostawało przez ponad trzy stulecia w izolacji, którą samo sobie narzuciło) Pomeranz argumentuje, że to masowa emigracja z Europy odegrała zasadniczą rolę w przejściu od systemu maltuzjańskiego do nowoczesnego systemu wzrostu⁴. Gdy w XIX wieku postęp techniczny przyspieszył, ale stopy przyrostu populacji pozostawały wysokie i nadal rosły (0,6% w latach 1820–1870), gdyż nie dokonały się jeszcze przemiany demograficzne, masowa migracja do Stanów Zjednoczonych pomogła zmniejszyć presję na rzadki czynnik produkcji – ziemię – i uniknąć działania prawa malejących przychodów⁵.

Idąc dalej tym tropem, niedostatek ziemi postrzega się jako czynnik pobudzający urbanizację i uprzemysłowienie. Argumentuje się, że „w okresie rządów dynastii Song, mimo że Chiny utraciły znaczne obszary gruntów ornych ze względu na najazd plemion koczowniczych, a liczba ich ludności wzrosła do rekordowego poziomu, obserwowano tu wyższy poziom urbanizacji, lepiej prosperujący handel wewnętrzny i zagraniczny oraz eksplozję innowacji technicznych i instytucjonalnych. Jednakże, gdy w okresie po zakończeniu panowania dynastii Song w Chinach wystąpiła znacząca poprawa współczynnika mierzącego stosunek liczby ludności do ilości ziemi, Chiny wpadły natychmiast głębiej w pułapkę agrarną, co doprowadziło do zmniejszenia urbanizacji, osłabienia handlu zagranicznego, redukcji podziału pracy i stagnacji technologicznej” (Wen 2008) (wykres 11.9).

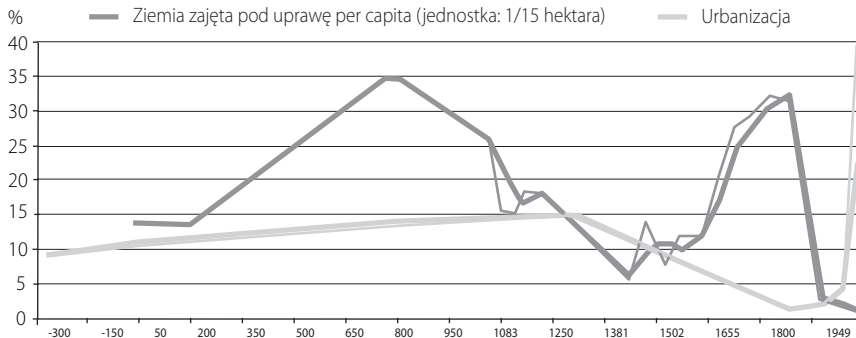
Jednak trudniej jest zastosować tę teorię w porównaniach międzynarodowych: grunty orne w przeliczeniu na głowę mieszkańca nie stanowiły aż tak rzadkiego czynnika produkcji w Europie, gdzie poziom urbanizacji był wyższy niż w Japonii, Chinach i Indiach już co najmniej kilkaset lat temu, nie mówiąc o Australii i Ameryce Północnej (wykres 11.10).

W kilku podejściach do zagadnienia podkreśla się znaczenie rozwoju demograficznego. Gregory Clark (2007) twierdzi, że zróżnicowanie płodności (większa liczba przeżywających dzieci w bogatych rodzinach) było znacznie wyraźniejsze w średniowiecznej Europie niż gdziekolwiek indziej, więc klasy wykształcone szybciej rozpowszechniały swoją wiedzę

⁴ W tym drugim przyrost populacji „zjadał” potencjalny wzrost dochodu *per capita*, wynikający ze zmian technologicznych (Galor, Weil 2000).

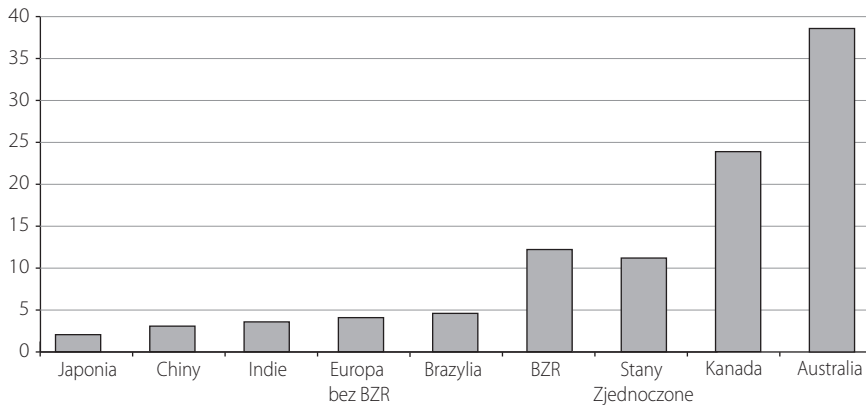
⁵ Również inne, bardziej tradycyjne, ewolucyjne wyjaśnienie gospodarczego sukcesu Zachodu (krytykowane w: Pomeranz 2000) przypisuje niemałe znaczenie migracji: wczesne zniesienie poddaństwa w Europie przyczyniło się do podniesienia cen pracy najemnej, co z kolei pobudziło rozwój usprawniających pracę technologii. Gdyby nie masowa emigracja do Ameryki i innych obszarów zamorskich, koszty pracy w Starym Świecie mogłyby pozostać na niższym poziomie.

w społeczeństwie. Turchin (2005) przedstawia model rozkwitu i upadku imperiów, oparty na ekspansji (i nadmiernej ekspansji) populacji elit.



Wykres 11.9. Ziemia zajęta pod uprawę *per capita* (jednostka: 1/15 hektara, skala po lewej) i poziom urbanizacji (% , skala po prawej) w Chinach

Źródło: Maddison (1998); Wen (2008).



Wykres 11.10. Ziemia zajęta pod uprawę, jednostka: 1/15 hektara, w 1993 roku

Źródło: Maddison (1998); Wen (2008).

Dane, które pojawiły się w ostatnich latach, szczególnie wskaźniki jakości instytucji, zapoczątkowały nowe dyskusje nie tylko wśród historyków ekonomii, lecz także ekonomistów zajmujących się ogólnie makroekonomią i wzrostem. Acemoglu, Johnson i Robinson (2001) w istotnej publikacji zatytułowanej *Colonial Origins of Comparative Development (Kolonialne początki rozwoju względnego)*, użyli pewnego „sprytnego” wskaźnika do wyposażenia zmiennej reprezentującej instytucje – współczynnika umieralności wśród osadników w koloniach głównych krajów europejskich w XIX wieku. Przedstawili argument, że gdy ten współ-

czynnik umieralności był bardzo wysoki (Gambia, Mali, Nigeria miały współczynnik umieralności setki razy wyższy niż Australia, Bahamy, Kanada, Hongkong, Nowa Zelandia, Stany Zjednoczone), osadnicy nie zajmowali się ustanawianiem w tych krajach solidnych instytucji. Twierdzi się też, że lokalna populacja była w wysokiej mierze odporna na choroby śmiertelne dla przybyszów, więc współczynnik umieralności osadników nie wpływał na wzrost gospodarczy bezpośrednio, a jedynie przez swój wpływ na instytucje. Dlatego też tego współczynnika można użyć do rozwiązania problemu endogeniczności (instytucje => wzrost => instytucje) i prawidłowego oszacowania wpływu instytucji na wzrost. Autorzy doszli do wniosku, że poza decydującym wpływem na instytucje, położenie geograficzne nie ma tak naprawdę wpływu na wzrost.

Jednak inni autorzy twierdzą, że czynniki geograficzne wywierają nie tylko pośredni, ale też istotny bezpośredni wpływ na wzrost i rozwój. W serii artykułów Sachs i Warner (1995, 1997a, b, 1999) i Sachs (1996) argumentują, że obfitość zasobów ma negatywny wpływ na wzrost przez inne mechanizmy – przewartościowanie realnego kursu walutowego (choroba holenderska) i obniżenie jakości instytucji. Sachs i Warner (2001) wykazują, że „niewiele jest bezpośrednich dowodów na to, że pominięte zmienne uwzględniające położenie geograficzne lub klimat wyjaśniają to przekleństwo lub że występuje obciążenie wyników wynikające z jakiegoś innego, niedostrzeganego czynnika powstrzymującego wzrost. Gospodarki krajów bogatych w zasoby charakteryzowały się zwykle wysokimi cenami i być może dlatego w dużym stopniu ominął je wzrost napędzany eksportem”.

Sachs (2003) oraz Faye, McArthur, Sachs i Snow (2004) również łączą wiele różnic dotyczących wyników w zakresie wzrostu z bezpośrednim wpływem położenia geograficznego – poczynając od dostępu do morza (kraje bez dostępu do morza), po koszty transportu, klimat i choroby. Spierając się z Acemoglu, Johnsonem i Robinsonem (2001), Sachs (2003) podkreśla fakt, że wysoką korelację między współczynnikiem umieralności żołnierzy brytyjskich około 1820 roku w różnych częściach świata i wysokim poziomem PNB *per capita* w latach 90. wyjaśnia się bezpośrednim szkodliwym wpływem malarii, polegającym na blokowaniu długookresowego rozwoju gospodarczego. „Acemoglu, Johnson i Robinson całkowicie pomijają fakt, że choroba dramatycznie obniża zwrot z inwestycji zagranicznych i podnosi koszty transakcyjne handlu międzynarodowego, migracji i turystyki w regionach malarycznych. To tak, jakby twierdzić, że skutki wybuchu epidemii SARS w Hongkongu można mierzyć raczej liczbą zgonów przypisanych do tej pory tej chorobie niż rozmiarami poważnych zakłóceń w podróżach do Azji i z Azji” (Sachs 2003).

Uzasadnia on dalej, że w ciągu dwóch ostatnich dziesięcioleci funkcjonowały zasadniczo trzy grupy krajów rozwijających się: (1) kraje, w których warunki instytucjonalne, polityczne i geograficzne są dość sprzyjające (nadbrzeżne regiony Azji Wschodniej – nadbrzeżne regiony

Chin, ponadto Korea, Tajwan, Hongkong, Singapur, Tajlandia, Malezja i Indonezja), (2) kraje, które mają stosunkowo sprzyjające warunki geograficzne, ale ze względów historycznych mają słabe rządy i instytucje (państwa Europy Środkowej, którym podczas rządów socjalistycznych bliskość Zachodu przyniosła niewiele korzyści) i (3) zubożałe regiony o niesprzyjających warunkach geograficznych, takie jak Afryka Subsaharyjska, Azja Środkowa, duże połacie regionu andyjskiego i górskie obszary Ameryki Środkowej, które w niedawnej przeszłości doświadczyły najpoważniejszych niepowodzeń gospodarczych i które bez wyjątku charakteryzuje niski wyjściowy poziom dochodów i niewielka liczba ludności (stąd też małe rynki wewnętrzne) żyjącej z dala od wybrzeża i dręczonej chorobami, zwłaszcza AIDS, gruźlicą i malarią. Jak uparcie twierdzi Sachs (2003), ta ostatnia grupa krajów „została w szczególności sposób uwięziona w pułapce ubóstwa ze względu na niemożność przejścia testu rynkowego pozwalającego na przyciągnięcie napływu prywatnego kapitału”.

Za przeciwnym poglądem opowiadają się Rodrik, Subramanian i Trebbi (2002) w artykule pod wiele wyjaśniającym tytułem *Institutions Rule* (*Instytucje rządzą*). Autorzy badają wpływ na wzrost trzech podstawowych czynników – geograficznych (reprezentowanych przez odległość od równika i zmienne fikcyjne dla regionów), otwartości w stosunkach handlowych (udział handlu w PKB) i instytucji. Trudność, oczywiście, polega na tym, że wszystkie te czynniki są wzajemnie powiązane, oraz że instytucje i otwartość w stosunkach handlowych nie tylko wpływają na wzrost, ale też same od niego zależą. Aby prawidłowo oszacować udział każdego czynnika, autorzy, tak jak Acemoglu, Johnson i Robinson (2001), wyposażają instytucje we współczynnik umiERALNOŚCI osadników, a udział handlu w PKB – w przewidywany udział w handlu (z modeli grawitacji). Następnie, gdy dadzą zmiennej geograficznej „sprawiedliwą szansę” zmierzenia się z odpowiednio wyposażonymi zmiennymi instytucji i otwartości handlowej, dochodzą do wniosku, że „instytucje rządzą”, tj. wpływ instytucji jest najistotniejszy. Instytucje, w dużej mierze, lecz nie całkowicie, determinują czynniki geograficzne, a z kolei one determinują otwartość handlową i wzrost. Bezpośredni wpływ geografii na wzrost (poza wpływem poprzez instytucje) okazuje się nieistotny.

Różnica w stosunku do prostego podejścia wynikającego z determinizmu geograficznego jest więc oczywista, jednak podejście to różni się także od koncepcji Acemoglu, Johnsona i Robinsona (2001). Rodrik, Subramanian i Trebbi (2002) uważają, że geografia, a w szczególności współczynnik umiERALNOŚCI osadników, w wysokim stopniu pozwala na przewidzenie jakości instytucji, lecz nie jest głównym czynnikiem mającym na nią wpływ. Geneza instytucji to złożony proces, mający wiele czynników warunkujących. Znalezienie odpowiedniego narzędzia ekonometrycznego to nie to samo, co znalezienie właściwego wyjaśnienia. Rodrik (2004) objaśnia różnicę na następującym przykładzie: zróżnicowanie po-

ziomu PKB *per capita* w krajach, które nigdy nie były koloniami, nie jest mniejsze niż wśród krajów skolonizowanych – w tym przypadku na jednym krańcu spektrum znajdują się Etiopia i Afganistan, na drugim zaś Japonia, podczas gdy Turcja i Tajlandia plasują się gdzieś pośrodku. Co odpowiada za różnice w jakości instytucji w tej nieskolonizowanej części świata?

3. PERSPEKTYWA DŁUŻSZEGO OKRESU – WARTOŚCI AZJATYCKIE A WARTOŚCI ZACHODNIE (CIĄGŁOŚĆ INSTYTUCJONALNA A PRZESZCZEPIANIE OBCYCH INSTYTUCJI)

Inna interpretacja genezy instytucji w krajach skolonizowanych i nieskolonizowanych bierze pod uwagę ciągłość instytucjonalną. Wszystkie kraje miały w przeszłości tradycyjne struktury społeczne; wszędzie przed reformacją, w okowach systemu maltuzjańskiego, prawem obowiązującym było to, co obecnie nazywamy „wartościami azjatyckimi” – nadrzędność interesów społeczności nad interesami jednostek. Zachód pierwszy zerwał z tą zasadą, uświęcając prawa i wolności jednostki. Doprowadziło to do szybkiego wzrostu wydajności i pozwoliło na przewyższenie ograniczeń dwuwymiarowego maltuzjańskiego świata (więcej ludności → wyższe PKB). Inne regiony, łącznie z najbardziej zaawansowanymi, takimi jak Chiny, pozostały na odmiennej ścieżce rozwoju – uwzględniała ona zachowanie „wartości azjatyckich” i powolny, wzajemnie ze sobą powiązany przyrost wydajności i liczby ludności. Obecnie możemy tylko spekulować, do czego doprowadziłyby ta ścieżka, w przypadku której liczba ludności była najważniejszym czynnikiem determinującym konkurencyjność. Ekspansja kolonialna Zachodu przerwała logiczny rozwój wzdłuż tej ostatniej ścieżki.

Kolonizacja Afryki Subsaharyjskiej, Ameryki Północnej i Południowej, Australii i, w mniejszym stopniu, Azji Południowej doprowadziła do całkowitego lub niemal całkowitego zniszczenia tradycyjnych struktur (społeczności), które jedynie częściowo zastąpiły nowe, wzorowane na zachodnich, instytucje. Wśród wielkich regionów geograficznych tylko Azja Wschodnia, Bliski Wschód i Afryka Północna i w pewnym stopniu Azja Południowa zdołały mimo kolonizacji zachować tradycyjne instytucje społeczne. Można snuć hipotezy, że te kraje i regiony, które utrzymały tradycyjne instytucje w ciężkich czasach kolonializmu i narzucania zachodnich wartości, zachowały lepsze szanse na rozwój wyrównawczy niż mające mniejsze szczęście regiony na uboczu świata, w których ciągłość tradycyjnych struktur została przerwana. Przeszczepianie instytucji to trudne zadanie, które udaje się tylko, gdy dostosowane jest do lokalnych tradycji i dzięki temu nie zakłóca ciągłości instytucjonalnej (Polterovich 2001). W przeciwnym razie prowadzi albo do kompletnej

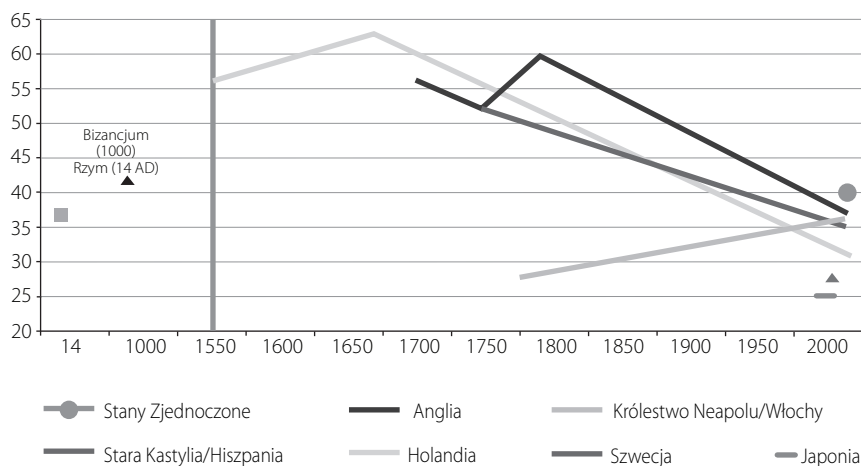
eliminacji struktur lokalnych (Stany Zjednoczone, Kanada, Australia), albo do niemającej szans powodzenia mieszanek starych i nowych instytucji, która raczej nie sprzyja wzrostowi.

Jeśli kompetencje instytucjonalne państwa określimy jako zdolność rządu do wprowadzania w życie nakazów i przepisów, jednym z naturalnych wskaźników w tym zakresie będzie wskaźnik zabójstw. Przestępstwa rejestruje się odmiennie w różnych krajach – wyższe wskaźniki przestępczości w krajach rozwiniętych wydają się wynikać ze skuteczniejszej rejestracji przestępstw. Jednak okazuje się, że poważne przestępstwa, takie jak zabójstwa, są rejestrowane dość precyzyjnie nawet w krajach rozwijających się. Tak więc porównywanie wskaźnika zabójstw w różnych krajach jest jak najbardziej uzasadnione.

Obniżenie wskaźnika zabójstw z około stu do zaledwie kilku (od 1 do 3) na 100 000 mieszkańców zabrało krajom zachodnim pięćset lat. Jeszcze w XVII wieku wskaźniki zabójstw w Europie Zachodniej przekraczały powszechnie 10 na 100 000 mieszkańców – czyli były wyższe niż obecnie w wielu krajach rozwijających się o podobnym poziomie PKB *per capita*. W praktyce wśród krajów rozwijających się zaznaczają się obecnie dwie główne tendencje – niski wskaźnik zabójstw (1–3 na 100 000 mieszkańców) w Europie Wschodniej, Chinach i krajach Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej oraz wysokie wskaźniki zabójstw (15–75 zabójstw na 100 000 mieszkańców) w byłym Związku Radzieckim, Ameryce Łacińskiej i Afryce Subsaharyjskiej. Indie (5,5 zabójstw), kraje Azji Południowo-Wschodniej (około 10 zabójstw, z wyjątkiem Filipin, gdzie wskaźnik ten wynosi 21) znajdują się pośrodku między tymi dwiema grupami. Argumentuje się, że kraje, które zachowały instytucje kolektywistyczne (Chiny i Azja Wschodnia, kraje Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej, Indie) zdołały utrzymać instytucjonalne kompetencje państwa, podczas gdy kraje, które wyeliminowały te instytucje, jedynie częściowo zastępując je systemem odpowiedzialności indywidualnej (były Związek Radziecki, Ameryka Łacińska i Afryka Subsaharyjska), zapłaciły wysoką cenę w postaci obniżenia siły instytucji. Europa Wschodnia (z wyjątkiem państw byłego Związku Radzieckiego) może tu być wyjątkiem potwierdzającym regułę – przeszła ona przez okres słabości instytucjonalnej – wysokich wskaźników zabójstw w okresie XVI–XVIII wieku, podobnie jak Europa Zachodnia.

Inne dowody potwierdzające kosztowność przerwania ciągłości instytucjonalnej pochodzą z danych dotyczących nierównomierności podziału dochodów w społeczeństwach przed okresem współczesnym. Zniszczeniu wspólnych, kolektywistycznych instytucji, które nastąpiło po raz pierwszy w krajach zachodnich w okresie XVI–XIX wieku, towarzyszył wzrost nierówności w strukturze podziału dochodów. Dostępne dane (Milanovic, Lidert, Williamson 2007) pokazują, że w Anglii, Holandii i Hiszpanii w XVIII wieku współczynnik Giniego dla dystrybucji dochodów kształtował się na poziomie 50, a nawet 60% – niezwykle wysoki po-

ziom według dzisiejszych standardów i najprawdopodobniej również według standardów zamierzczej przeszłości (35–40% w Rzymie w I stuleciu i w Bizancjum w XI stuleciu – wykres 11.11).



Wykres 11.11. Współczynnik Giniego w krajach rozwiniętych, 1550–2000

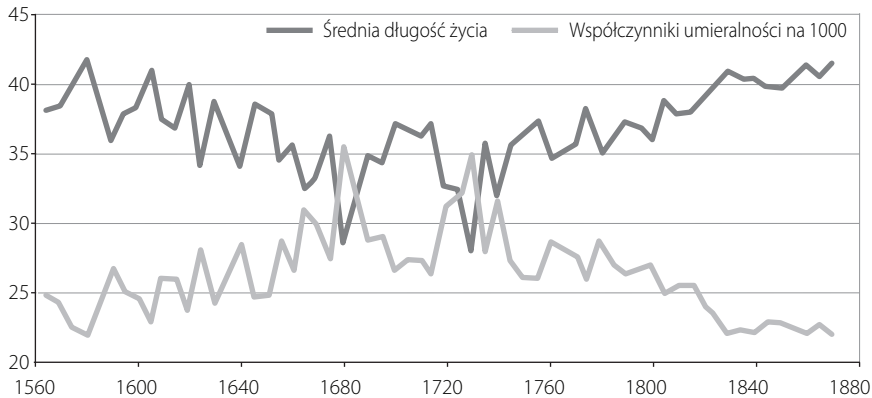
Źródło: Milanovic, Lindert, Williamson (2007).

Wiemy też, że mimo przyspieszenia wzrostu wydajności w latach 1500–1800 w Wielkiej Brytanii (do około 0,2% rocznie, dzięki czemu PKB *per capita* w Wielkiej Brytanii wzrósł ponaddwukrotnie w ciągu trzech stuleci⁶), stopa życiowa robotników nie uległa poprawie. „Najistotniejsze jest to, że nie ma dowodów na jakikolwiek znaczący wzrost materialnej stopy życiowej przeciętnych robotników w jakimkolwiek społeczeństwie przed 1830 rokiem” (Goldstone 2007). Pozostaje to w zgodności z rosnącą nierównomiernością podziału dochodów, gromadzeniem bogactwa w rękach kilku jednostek oraz wzrostem wskaźnika oszczędzania i inwestowania (ten ostatni wzrósł w czasie rewolucji przemysłowej z zaledwie 6% w 1760 roku do 12% w roku 1831 – Galor 1998).

Innymi słowy, ucieczka z pułapki maltuzjańskiej i przejście do nowoczesnego systemu wzrostu w Wielkiej Brytanii, a potem w innych krajach zachodnich, stały się możliwe dzięki przyspieszeniu postępu technicznego i podniesieniu się stóp wzrostu wydajności, jednak tym czynnikom nie przypisuje się aż tak wielkiego znaczenia. Niezbędnym składnikiem transformacji była eliminacja instytucji kolektywistycz-

⁶ PKB *per capita* w Wielkiej Brytanii wzrastał w stałych dolarach Geary’ego-Khamisa z 1990 r. z 714 USD w 1500 roku do 974 USD w 1600 roku, do 1250 USD w roku 1700 i do 1706 USD w 1820 roku (Maddison 2008).

nych i wynikający z niej wzrost nierówności, który pozwolił na przyrost oszczędności i inwestycji do poziomu, na którym akumulacja fizycznego kapitału zaczęła przewyższać przyrost zaludnienia, a więc relacja kapitału do pracy zaczęła wzrastać. Koszty tej transformacji były niezwykle wysokie – rosnąca nierównomierność podziału dochodów i osłabienie siły instytucji (wysoki wskaźnik zabójstw), które doprowadziły, wśród innych czynników, do obniżenia się średniej długości życia z około 35–40 lat do około 30–35 lat w okresie 1560–1730 (wykres 11.12).

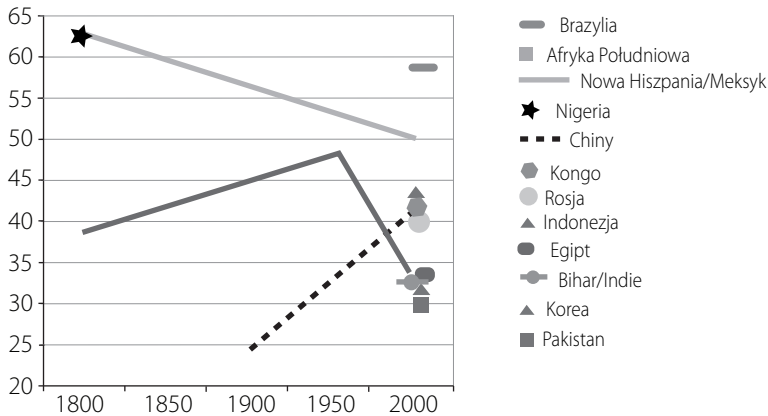


Wykres 11.12. Współczynniki umieralności i średnia długość życia (przy urodzeniu) w okresie wczesnej urbanizacji, Anglia 1540–1870

Źródło: Galor i Moav (2005, cytując Wrigleya i Schofielda, 1981).

Historia nierówności w podziale dochodów w przypadku krajów rozwijających się jest w wysokim stopniu zgodna z dynamiką kompetencji instytucji: w Afryce Subsaharyjskiej, Ameryce Łacińskiej, byłym Związku Radzieckim, gdzie przerwana została ciągłość instytucjonalna, a kompetencje instytucji zostały osłabione, nierówność wzrosła i do dziś kształtuje się na wysokim poziomie, podczas gdy w krajach Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej, Indiach i Azji Wschodniej (szczególnie do lat 90. XX wieku) nierówności pozostawały zauważalnie niższe (wykres 11.13).

Podsumowując, istnieją dwie drogi ucieczki z pułapki maltuzjańskiej: (1) eliminacja instytucji kolektywistycznych i zgoda na kosztowny przyrost nierównomierności podziału dochodów na bardzo wczesnym etapie rozwoju; (2) zachowanie instytucji kolektywistycznych i utrzymywanie nierówności w podziale dochodu na stosunkowo niskim poziomie do chwili, gdy powolny postęp techniczny i wzrost wydajności pozwolą na rozpoczęcie akumulacji kapitału w tempie przewyższającym tempo wzrostu liczby ludności. Pierwszą drogę wybrały kraje, które obecnie nazywamy zachodnimi. Wybór ten związany był



Wykres 11.13. Współczynnik Giniego dla krajów rozwijających się (1800–2000)

Źródło: Milanovic, Lindert, Williamson (2007).

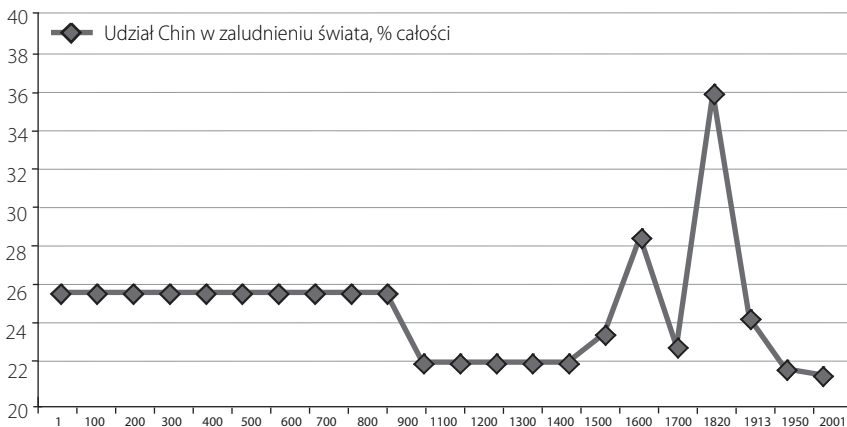
z dramatycznymi kosztami społecznymi w XVI–XVIII wieku. Ponadto, tę drogę narzucono części rozwijającego się świata w XIX–XX wieku w epoce kolonializmu. Te kraje rozwijające się, które zdołały oprzeć się presji i zachować ciągłość instytucjonalną oraz stosunkowo niski poziom nierówności (Azja Wschodnia, kraje Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej, Indie) nie zyskały zbyt wiele pod względem możliwości wzrostu do połowy XX wieku, lecz były lepiej przygotowane, by skorzystać z nich, gdy tylko naturalny przyrost wydajności pozwolił im na wyjście z pułapki maltuzjańskiej. Inne kraje, które przedwcześnie zniszczyły swoje egalitarne instytucje (powielając ścieżkę Zachodu), doznały ogromnego spadku kompetencji instytucjonalnych i wzrostu nierówności. W Afryce Subsaharyjskiej ta ścieżka łączyła się z okresowymi klęskami głodu, które nie zdarzały się przed kolonizacją dzięki sprawiedliwemu podziałowi ograniczonych zasobów żywności przez instytucje funkcjonujące w ramach społeczności. W bardziej rozwiniętych państwach Ameryki Łacińskiej stopy wzrostu w XX wieku nie pozwoliły na zmniejszenie przepaści oddzielającej je od Zachodu (Argentyna w okresie międzywojennym należała do grona krajów rozwiniętych, lecz opuściła je po drugiej wojnie światowej).

Krótko mówiąc, przedwczesna likwidacja instytucji kolektywistycznych, nawet jeśli pozwoliła na pokonanie pułapki maltuzjańskiej, nie umożliwiła zdrowego wzrostu. „Częste twierdzenia mówiące, że nierówność stymuluje akumulację i wzrost, nie mają zbyt wielkiego poparcia w historii. Wręcz przeciwnie, wielka nierówność gospodarcza była zawsze powiązana z niezwykle silną koncentracją władzy politycznej, a tej ostatniej używano zawsze do powiększenia różnic w dochodach przez pogon za rentą i utrzymanie renty – siły, które w sposób ewidentny spowalniają wzrost gospodarczy” (Milanovic, Lidert, Williamson 2007).

4. CIĄGŁOŚĆ INSTYTUCJONALNA (CHINY) A UPADEK INSTYTUCJI (ROSJA)

Oficjalnie Chiny były krajem nieskolonizowanym, chociaż po przegraniu wojen opiumowych w połowie XIX wieku stały się na niemal stulecie częściową kolonią Zachodu. Jednak należy stwierdzić, że na początku XIX wieku Chiny były krajem osiągającym największe sukcesy w ramach systemu maltuzjańskiego wzrostu, w którym przyrost wydajności wynikający z postępu technicznego był w całości „zjadany” przez coraz szybszy przyrost liczby ludności, a więc postęp techniczny prowadził nie do zwiększenia PKB *per capita*, lecz do przyrostu liczby ludności. Udział Chin w całkowitej liczbie ludności świata wzrósł w XVIII stuleciu z długookresowej średniej wynoszącej 22–26% do 37% (wykres 11.14) – naprawdę godne odnotowania osiągnięcie, biorąc pod uwagę standardy świata przed epoką uprzemysłowienia.

Innymi słowy, Chiny odnosiły ogromne sukcesy w ramach maltuzjańskiego systemu wzrostu. Liczba ludności Chin wzrastała już wcześniej kilka razy do pułapu 100–150 milionów, by następnie spadać, a do 1800 roku powiększyła do niemal 400 milionów. „Był to niewątpliwie punkt zwrotny w demografii świata” – zauważa Sugihara – „a jego wpływ na światowe PKB przeważał nad wpływem Wielkiej Brytanii epoki po rewolucji postindustrialnej, której udział w światowym PKB w 1820 roku wynosił mniej niż 6 procent” (Arrighi 2007). Świat zmierzał prawdopodobnie do proporcji zaludnienia, w której na jednego Chińczyka przypadałby jeden obywatel reszty świata. Wiele mówi tu porównanie z Europą Zachodnią: w okresie 0–1500 roku ludność Chin była dwukrotnie liczniejsza niż ludność Europy Zachodniej, a do 1820 stała się już trzykrotnie liczniejsza (wykres 11.14).



Wykres 11.14. Udział Chin w zaludnieniu świata (% całości)

Źródło: opracowanie własne.

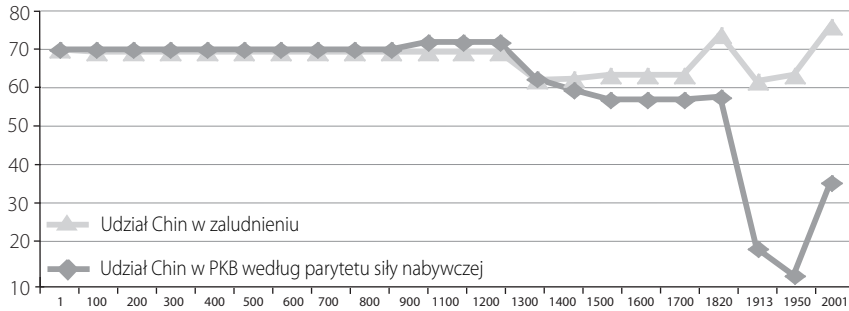
Na początku XIX wieku, mimo że wydajność na Zachodzie przewyższała już dwukrotnie wydajność w Chinach, ludność Chin stanowiła ponad jedną trzecią zaludnienia świata, a PKB i produkcja przemysłowa Chin – około jednej trzeciej tych wartości na świecie. Chiny zaczynały sobie zdawać sprawę z tego, że stają się samowystarczalnym ośrodkiem światowym i nie były zainteresowane rozwijaniem kontaktów z „barbarzyńcami” z zewnątrz. „Pokornie stosuj się do poleceń i niczego nie zaniedbuj” – tak oto chiński cesarz Qianlong, panujący przez większą część XVIII stulecia (1736–1796), zakończył swoją słynną odpowiedź na list z propozycją współpracy handlowej wystosowany przez króla Wielkiej Brytanii, Jerzego III, w 1792 roku.

Jednakże problem polegał na tym, że w gospodarce światowej zmieniły się reguły gry. Na Zachodzie coraz szybciej podnosiły się stopy wzrostu wydajności, a panowanie maltuzjańskiego modelu wzrostu dobiegało końca. Siłę wojskową określała teraz w większym stopniu technika niż liczba ludności, a więc wynik konfrontacji zbrojnej z Zachodem był z góry przesądzony: Chiny poniosły upokarzającą porażkę w wojnach opiumowych (1840–1842 i 1856–1860) i musiały zaakceptować globalizację na warunkach dyktowanych przez Zachód. PKB *per capita* Chin spadł z poziomu równego na początku XIX wieku około połowie tego wskaźnika dla Stanów Zjednoczonych do zaledwie 5% tego wskaźnika w roku 1950. Stosunek PKB Chin do PKB Europy Zachodniej obniżył się w tym samym okresie z 2:1 do 1:5 (wykres 11.15).

Jednakże późniejszy rozwój Chin różnił się od rozwoju innych kolonii i obszarów częściowo skolonizowanych. Jako największy i najsilniejszy kraj ery przedindustrialnej Chiny miały większe możliwości zachowania ciągłości swoich tradycyjnych instytucji. Wielka Brytania nazywana jest krajem tradycji, ale to Chiny zdołały zachować ciągłość tradycyjnych wartości w większym stopniu niż jakikolwiek inny naród na świecie⁷. Dlatego też wyzwolenie w roku 1949 stało się punktem zwrotnym: tymczasowa ochrona przed obcymi wpływami narzucona przez Komunistyczną Partię Chin (1949–1979) pozwoliła na wzmocnienie tradycyjnych instytucji i dalszy rozwój na ścieżce o tysiącletniej tradycji.

Rozwój ten nie jest bezprecedensowy. Już wcześniej pięć krajów (Japonia, Korea, Tajwan, Singapur i Hongkong), głównie opierając się na

⁷ Chiny tylko dwa razy zostały podbite przez zewnętrznych najeźdźców – w XII wieku przez Mongołów (którzy następnie ustanowili dynastię Yuan – 1279–1368) i przez Mandżurów (którzy stworzyli ostatnią dynastię Qing – 1644–1911). Jednak w obu przypadkach zdobywcy szybko poddali się wpływom silniejszej chińskiej kultury i zostali przez nią zasymilowani. Sinolodzy zgadzają się, że ciągłość chińskiej cywilizacji czyni ją naprawdę wyjątkową: wszystkie narody rozpoczynały kiedyś od piktogramów (znaków), lecz tylko Większe Chiny (łącznie z Japonią i Koreą) zachowały stosowanie znaków w ciągu całej swej historii; liczba starożytnych rękopisów i opartych na faktach informacji na temat starożytnej historii, przynajmniej biorąc pod uwagę ich doniosłość, jest większa niż w przypadku jakiegokolwiek innego narodu na świecie.



Wykres 11.15. Udział Chin w zaludnieniu oraz PKB według parytetu siły nabywczej Chin i Europy Zachodniej (% całości)

Źródło: opracowanie własne.

chińskiej tradycji, bez poświęcania swych tradycyjnych wartości, z powodzeniem doganiało Zachód. Jednak nie ma wątpliwości, że sukces osiągnięty w tym zakresie przez Chiny, miały o wiele większe światowe reperkusje. Po pierwsze, ze względu na fakt, że wcześniejsze przypadki gospodarczego doganiania Zachodu były na ogół wspierane przez sam Zachód, a czasami nazywano je nawet „rozwojem na zaproszenie”, podczas gdy nie można sobie absolutnie wyobrazić, by rozwój Chin dokonał się „na zaproszenie”. Po drugie dlatego, że powodzenia Chin w doganianiu gospodarek zachodnich nie można interpretować jako zjawiska niezwykle i wyjątkowego, choćby już ze względu na same rozmiary tego kraju. W przypadku sukcesu, doścignięcie Zachodu przez Chiny byłoby ostatecznym i najbardziej przekonującym dowodem na korzyści płynące z ciągłości instytucjonalnej.

Istnieje jednak poważne zagrożenie dla pozornie doskonałej chińskiej ścieżki rozwoju – rosnąca nierównomierność w podziale dochodów (wykres 11.16). Odmienne niż w początkowych latach reform gospodarczych (1979–85), od połowy lat 80. obserwuje się narastanie nierówności do poziomu przekraczającego ten występujący w Japonii i Korei Południowej, a nawet Rosji, i zbliżanie się do poziomu charakterystycznego dla Ameryki Łacińskiej i Afryki.

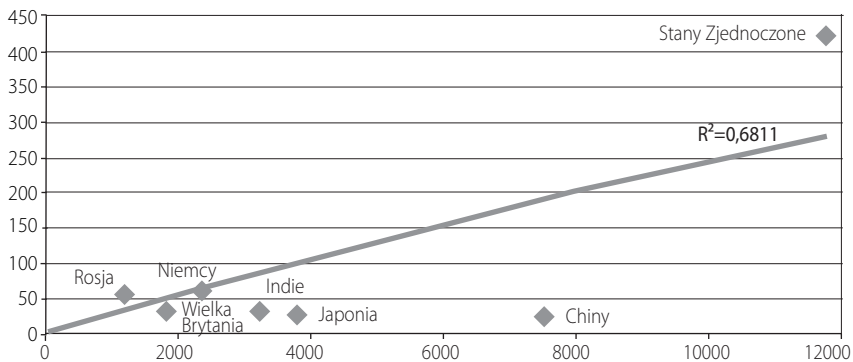
Liczba chińskich miliardów również szybko wzrasta: w kwietniu 2007 roku, według listy „Forbes”, Chiny miały 20 miliardów (wykres 11.17); w kwietniu 2008 roku, przed załamaniem się cen akcji, liczba ta uległa podwojeniu i wyniosła 40. Znajduje się ona nadal poniżej poziomu dla Rosji (53 w 2007 i 87 w 2008), lecz jeśli tendencja się utrzyma, Chiny mogą powielić rosyjski model „prywatyzacji państwa”.

To, czego Chiny dokonały w okresie wyzwolenia w 1949 roku, przypominało osiągnięcia rosyjskiej rewolucji 1917 roku nie tylko dlatego, że w obu tych krajach do władzy doszli komuniści, ale ponieważ przywrócone i wzmacnione zostały tradycyjne instytucje kolektywistyczne zniszczone w dobie przyjmowania kultury Zachodu. Na razie wydaje się, że



Wykres 11.16. Współczynnik Giniego dla rozkładu dochodów w Chinach i Rosji (1978–2006)

Źródło: Chen, Hou, Jin (2008); Goskomstat.



Wykres 11.17. Liczba miliardów w 2007 roku i PKB według parytetu siły nabywczej w 2005 roku (miliardy \$) dla poszczególnych krajów

Źródło: opracowanie własne.

w przeciwieństwie do Rosji po 1991 roku, Chiny w latach 1979–2009 zdołały w większym stopniu zachować silne instytucje państwowe – wskaźnik zabójstw w Chinach nadal wynosi poniżej 3 na 100 000 mieszkańców, zaś w Rosji kształtował się on na poziomie około 30 w 2002 i około 20 w 2008 roku. Jednak w latach 70., za rządów Mao, wskaźnik zabójstw w prowincji Shandong wynosił mniej niż 1 (Shandong 2005), a w 1987 szacowano go na 1,5 dla całych Chin (Światowa Organizacja Zdrowia, 1994). Trzykrotny wzrost wskaźnika zabójstw w czasie reform rynkowych jest porównywalny z jego wzrostem w Rosji, chociaż poziom występujący w Chinach jest bardzo daleki od poziomu rosyjskiego.

5. WNIOSKI

Dlaczego liberalizacja gospodarcza powiodła się w Chinach (po 1979 roku), lecz zakończyła się klęską w innych krajach (Afryka Subsaharyjska, Ameryka Łacińska, były Związek Radziecki)? Uważa się, że istnieją co najmniej dwa wytłumaczenia tego zjawiska.

Po pierwsze, chińskie reformy różniły się znacznie od pakietu Konsensusu Waszyngtońskiego (raczej stopniowa niż natychmiastowa deregulacja cen, brak masowej prywatyzacji, silna polityka przemysłowa, niedowartościowanie kursu waluty przez akumulację rezerw). W niniejszej pracy wyjaśnia się, dlaczego ta polityka przyczyniła się do sukcesu.

Po drugie, sukces Chin w ostatnich latach (od 1979) opiera się na osiągnięciach okresu rządów Mao (1949–1976) – silnych instytucjach państwowych i skutecznym rządzie, udoskonalonej infrastrukturze i powiększeniu zasobów kapitału ludzkiego. W przeciwieństwie do Związku Radzieckiego, w Chinach nie zaprzepaszczono tych osiągnięć, dokonując raczej stopniowej niż wstrząsowej liberalizacji i demokratyzacji.

W dłuższym okresie, z perspektywy tysiąclecia, niebywały sukces Chin osiągnięty przed wojnami opiumowymi (połowa XIX wieku) i po wyzwoleniu (po 1949) wynika z ciągłości instytucjonalnej – umiejętności pójścia ścieżką ewolucyjną bez zrywania z tradycyjnymi kolektywistycznymi strukturami („wartości azjatyckie”). W pewnym sensie słynne zdanie Denga o „szukaniu na dnie kamieni, gdy przechodzi się przez rzekę”, jako strategii reform, jest głęboko zakorzenione w tysiącletniej chińskiej tradycji i świadczy o jej instytucjonalnej ciągłości.

Sukces Chin z perspektywy tysiąclecia nie ogranicza się do obserwowanego w ostatnich latach (od 1949) imponującego wyrównania poziomu w zakresie PKB *per capita*. Innym wyznacznikiem sukcesu jest to, że Chiny zdołały stać się najliczniejszym narodem na planecie i utrzymać ten status nawet wówczas, gdy kraj pozostawał w tyle za Zachodem pod względem PKB *per capita* (1500–1950). Uwzględniając całościowe kryterium (całkowity PKB), Chiny są obecnie odnoszącym największe sukcesy krajem rozwijającym się i mogą w ciągu dekady, lub w dłuższym okresie, stać się największym zwycięzcą wśród krajów świata.

Wynika z tego, że pomyślny rozwój wyrównawczy Chin, jeśli się utrzyma, stanie się punktem zwrotnym dla gospodarki światowej nie tylko ze względu na rozmiary tego kraju, lecz także z uwagi na fakt, że po raz pierwszy w historii pomyślny rozwój gospodarczy na wielką skalę oparty jest na lokalnym, a nie na wzorowanym na zachodnim, modelu gospodarczym. Jeśli ta interpretacja jest prawidłowa, następnymi wielkimi regionami pomyślnego wzrostu wyrównawczego będą muzułmańskie kraje Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej i Azja Południowa, podczas gdy Ameryka Łacińska, Afryka Subsaharyjska i Rosja będą pozostawać w tyle.

BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu, D., Robinson, J.A. (2000) Why Did the West Extend the Franchise? Growth, Inequality and Democracy in Historical Perspective. *Quarterly Journal of Economics*, CXV, pp. 1167–1199.
- Acemoglu, D., Robinson, J.A. (2005) *Economic Backwardness in Political Perspective*, praca niepublikowana, czerwiec 2005.
- Acemoglu, D., Robinson, J.A. (2006) *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Arrighi, G. (2007) *Adam Smith in Beijing. Lineages of the Twenty-first Century*. London: Verso.
- Chang, H.-J. (2002) *Kicking Away the Ladder*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chang, H.-J. (2007) *State Owned Enterprise Reform* UN DESA Policy Note, New York, http://esa.un.org/techcoop/documents/PN_SOERreformNote.pdf
- Chen, J., Wenxuan H., Shenwu J. (2008) *The Effects of Population on Income Disparity in a Dual Society: Evidence from China*, doroczna konferencja Chińskiego (Brytyjskiego) Stowarzyszenia Gospodarczego w Cambridge, Wielka Brytania w 2008 roku oraz 5. (organizowana co dwa lata) konferencja Stowarzyszenia Gospodarczego Hongkongu w Chengdu.
- Clark, G. (2007) *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*. Princeton–Oxford: Princeton University Press.
- Diamond, J. (1997) *Guns, Germs and Steel: The fate of Human Societies*. New York: W.W. Norton.
- Easterly, W., Fisher, S. (1995) The Soviet Economic Decline. *The World Bank Economic Review*, Vol. 9, No. 3, pp. 341–371.
- Eisner, M. (2003) *Long-Term Historical Trends in Violent Crime*. Chicago: University of Chicago.
- Faye, M.L., McArthur, J.W., Sachs, J., Snow, T. (2004) The Challenges Facing Landlocked Developing Countries. *Journal of Human Development*, Vol. 5, No. 1.
- Galor, O. (1998) Economic Growth in the Very Long-Run – hasło w *The New Palgrave Dictionary of Economics* – wydanie drugie (ed. S. Duraluf i L. Blume).
- Galor, O., Moav, O. (2005) *Natural Selection and the Evolution of Life Expectancy*, 24 sierpnia 2004, <http://129.3.20.41/eps/ge/papers/0409/0409004.pdf>
- Galor, O., Weil, D. (2000) Population, Technology, and Growth: From Malthusian Stagnation to the Demographic Transition and Beyond. *American Economic Review*, Vol. 90(4), pp. 806–828.
- Goldstone, J.A. (2007) Unraveling the Mystery of Economic Growth. A review of Gregory Clark's *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*. Princeton – Oxford: Princeton University Press, wrzesień 2007 – *World Economics*, Vol. 8, No. 3.
- Hausmann, R., Hwang, J., Rodrik, D. (2006) *What Your Export Matters*, dokument roboczy Krajowego Biura Badań Ekonomicznych, styczeń.
- Landes, D. (1998) *Wealth and Poverty of Nations. Why Are Some So Rich and Others So Poor?* New York: W.W. Norton.

- Lu, A. (1999) *China and the Global Economy Since 1840*. New York: St. Martins Press.
- Maddison, A. (1995) *Monitoring the World Economy*. Paris: OECD.
- Maddison, A. (1998) *Chinese Economic Performance in the Long-Run*. Paris: OECD.
- Maddison, A. (2003) *The World Economy: Historical Statistics*. Paris: OECD.
- Maddison, A. (2004) *Understanding Economic Growth*. Palgrave Macmillan.
- Maddison, A. (2008) Statistics on World Population, GDP and Per Capita GDP, 1–2006 AD, http://www.ggdc.net/maddison/Historical_Statistics/horizontal_file_09-2008.xls.
- Milanovic, B., Lindert, P.H., Williamson, J.G. (2007) *Pre-Industrial Inequality: An Early Conjectural Map*, http://www.economics.harvard.edu/faculty/williamson/files/Pre-industrial_inequality.pdf.
- Mokyr, J. (2002) *The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Naughton, B. (1997) Economic Reform in China. Macroeconomic and Overall Performance. W: Lee, D. (ed.) *The System Transformation of the Transition Economies: Europe, Asia and North Korea*. Seoul: Yonsei University Press.
- Nayyar, D. (2006) India's Unfinished Journey. Transforming Growth into Development. *Modern Asian Studies*, Vol. 40, No. 3.
- People's Web (2003) *Today in History: Mao Zedong Said: I Did 2 Things in My Life*, <http://www.people.com.cn/GB/tupian/1097/1914967.html>, w języku chińskim.
- Polterovich, V. (2001) Transplantation of Economic Institutions. *Economics of Contemporary Russia*, No. 3, pp. 24–50, w języku rosyjskim [PDF, 303 K] <Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов // *Экономическая наука современной России*, No. 3.
- Polterovich, V., Popov, V. (2004) Accumulation of Foreign Exchange Reserves and Long Term Economic Growth. W: Tabat, S., Iwashita, A. (red.) *Slavic Eurasia's Integration into the World Economy*. Sapporo: Centrum Badań Słowiańskich, Uniwersytet Hokkaido, <http://www.nes.ru/%7Evpopov/documents/EXCHANGE%20RATE-GrowthDEC2002withcharts.pdf>.
- Polterovich, V., Popov, V. (2005) Appropriate Economic Policies at Different Stages of Development. NES, <http://www.nes.ru/english/research/pdf/2005/PopovPolterovich.pdf>.
- Polterovich, V., Popov, V. (2006) *Stages of Development, Economic Policies and New World Economic Order* – referat przedstawiony na 7. dorocznej konferencji w sprawie ogólnoswiatowego rozwoju St. Petersburg, <http://http-server.carleton.ca/~vpopov/documents/NewWorldEconomicOrder.pdf>.
- Polterovich, V., Popov, V. (2007) Democratization, Quality of Institutions and Economic Growth. W: Dinello, N., Popov, V. (ed.) *Political Institutions And Development. Failed Expectations and Renewed Hopes*. Edward Elgar Publishing.
- Polterovich, V., Popov, V., Tonis, A. (2007) *Resource abundance, political corruption, and instability of democracy*. Dokument roboczy nowej szkoły ekonomicznej # WP2007/73, <http://www.nes.ru/russian/research/pdf/2007/PolterPopovTonisIns.pdf>.

- Polterovich, V., Popov, V., Tonis, A. (2008) Mechanisms of resource curse, economic policy and growth. Dokument roboczy nowej szkoły ekonomicznej # WP/2008/082, http://www.nes.ru/english/research/pdf/2008/Polterovich_Popov.pdf.
- Pomeranz, K. (2000) *The Great divergence: Europe, China, and the making of the modern world economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Popov, V. (2000) Shock Therapy versus Gradualism: The End of the Debate (Explaining the Magnitude of the Transformational Recession). *Comparative Economic Studies*, Vol. 42, No. 1, pp. 1–57, <http://www.nes.ru/%7Evpopov/documents/TR-REC-full.pdf>.
- Popov, V. (2007a) *China's rise, Russia's fall: Medium term perspective*. Dokument roboczy Centrum Badawczego Transformacji, Integracji i Globalizacji TIGER, nr 99, Warszawa, luty 2007, opublikowany następnie w: *História e Economia Revista Interdisciplinar*, Vol. 3, No. 1–2.
- Popov, V. (2007b) Shock Therapy versus Gradualism Reconsidered: Lessons from Transition Economies after 15 Years of Reforms. *Comparative Economic Studies*, Vol. 49, wydanie 1, marzec 2007, pp. 1–31, <http://www.nes.ru/%7Evpopov/documents/Shock%20vs%20grad%20reconsidered%20-15%20years%20after%20-article.pdf>.
- Popov, V. (2007c) Life Cycle of the Centrally Planned Economy: Why Soviet Growth Rates Peaked in the 1950s. W: Estrin, S., Kołodko, G.W., Uvalic, M. (eds.) *Transition and Beyond*. Palgrave Macmillan.
- Ramo, J. (2004) *The Beijing Consensus*. The Foreign Policy Centre, maj 2004.
- Rodriguez, F., Rodrik, D. (1999) *Trade and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence*. CEPR Discussion Paper No. 2143.
- Rodrik, D. (2004) Getting Institutions Right. *CESifo. Journal for Institutional Comparisons*, Vol. 2, No. 4.
- Rodrik, D. (2006) *What's so special about China's exports?* Cambridge: Harvard University Press.
- Rodrik, D., Hausmann, R., Velasco, A. (2005) *Growth Diagnostics*, <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/barcelonafinalmarch2005.pdf>.
- Rodrik, D., Subramanian, A., Trebbi, F. (2002) Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development, (<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik.academic.ksg/institutionsrule,%205.0.pdf>).
- Rose, A.K. (2002) *Do We Really Know That The WTO Increases Trade?*, Dokument roboczy nr 9273, National Bureau of Economic Research, <http://www.nber.org/papers/w9273>.
- O'Rourke, K.H., Sinnott, R. (2001) The Determinants of Individual Trade Policy Preferences: International Survey Evidence. *Trinity College Dublin Economic Papers nr 200110*. Dublin: Wydział Ekonomii Trinity College.
- O'Rourke, K.H., Williamson, J.G. (2002) *From Malthus to Ohlin: Trade, Growth and Distribution Since 1500*, Dokument roboczy nr 8955, National Bureau of Economic Research.
- Sachs, J.D. (1996) *Resource Endowments and the Real Exchange Rate: A Comparison of Latin America and East Asia*. Cambridge, MA: Harvard Institute for International Development.

- Sachs, J.D. (2003) Institutions Matter, but Not for Everything. The role of geography and resource endowments in development shouldn't be underestimated. *Finance & Development*, No. 38.
- Sachs, J.D., Warner, A.M. (1995) *Natural Resource Abundance and Economic Growth*. Seria dokumentów roboczych Krajowego Biura Badań Ekonomicznych nr 5398, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Sachs, J.D., Warner, A.M. (1997a) *Natural Resource Abundance and Economic Growth. Revised version*, niepublikowany rękopis, Cambridge, MA: Instytut Harvarda ds. Rozwoju Międzynarodowego
- Sachs, J.D., Warner, A.M. (1997b) Sources of slow growth in African economies. *Journal of African Economics*, Vol. 6(3), pp. 335–380.
- Sachs, J.D., Warner, A.M. (1999) The big push, natural resource booms and growth. *Journal of Development Economics*, Vol. 59, pp. 43–76.
- Sachs, J.D., Warner, A.M. (2001) Natural Resources and Economic Development. The curse of natural resources. *European Economic Review*, Vol. 45, pp. 827–838.
- Solow, R.M. (2007) Survival of the Richest. *New York Review of Books*, Vol. 54, No. 18.
- Turchin, P. (2005) *War and Peace and War: The Life Cycles of Imperial Nations*. Pi Press.
- WDI (2005) *World Development Indicators*. Bank Światowy.
- Wen, G.J. (2008) Why Was China Trapped in an Agrarian Society – An Economic Geographical Approach to the Needham Puzzle. Dublin: Wydział Ekonomii Trinity College.
- WHO (1994) *WHO Health for All Database*.
- Williamson, J.G. (2002) Winners and Losers over Two Centuries of Globalization”, doroczny wykład WIDER, No. 6, WIDER/UNU, listopad 2002.
- Zakaria, F. (1997) The Rise of Illiberal Democracies. *Foreign Affairs*, Vol. 76, No. 6, pp. 22–43.

Bogusław Fiedor

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

MIKROEKONOMIA TRANSFORMACJI USTROJOWEJ

1. WSPÓŁCZESNY WZROST GOSPODARCZY – UWARUNKOWANIA STRUKTURALNE VS KONIUNKTURALNE ORAZ POTRZEBA „EKLEKTYZMU” W TEORII I POLITYCE WZROSTU

Punktem wyjścia niniejszego rozdziału jest teza, że – generalnie rzecz biorąc – zarówno zjawiska wzrostowe, jak i stagnacyjne (recesyjne, depresyjne itp.) we współczesnych rozwiniętych gospodarkach rynkowych są powodowane głównie czynnikami strukturalnymi, nie zaś koniunkturalnymi. Wiąże to przede wszystkim z następującymi czynnikami:

- rosnące znaczenie – zarówno w odniesieniu do rzeczywistych i potencjalnych szans, jak i zagrożeń dla procesu wzrostu – korporacji ponadnarodowych w globalizującej się gospodarce światowej;
- proces „wirtualizacji” kapitału związany z tzw. nową gospodarką, co często prowadzi do jego oderwania od realnych procesów gospodarczych, do zjawiska nakręcania koniunktury przez ten kapitał i gwałtownych kryzysów związanych z urealnianiem rzeczywistej wartości firm;
- daleko posunięta autonomizacja rynku finansowego względem gospodarki realnej, co często jest źródłem zniekształceń kalkulacji mikroekonomicznej inwestorów produkcyjnych;
- globalizacja światowego rynku finansowego, utrudniająca prowadzenie w poszczególnych krajach czy grupach krajów (na przykład w Unii Europejskiej) skutecznej, prozrostowej polityki makroekonomicznej;
- „jednobiegunowość” współczesnego świata, rozumiana jako gospodarcza, polityczna i militarna supremacja Stanów Zjednoczonych, zakłócająca procesy autoregulacyjne w gospodarce światowej.

Powyższa teza znajduje uzasadnienie w rosnącym zróżnicowaniu tempa wzrostu między poszczególnymi krajami wysokorozwiniętymi i coraz mniejszej synchronizacji cykli koniunkturalnych¹, co – w wymiarze teoretycznym – powoduje zwłaszcza malejące znaczenie tradycyjnych teorii cyklu koniunkturalnego dla objaśniania zjawisk wzrostowych i kryzysowych we współczesnej gospodarce. Te różnice w rosnącym stopniu tłumaczyć można twierdzeniami Nowej Teorii Wzrostu, czyli teorii wzrostu endogenicznego, a więc wpływem inwestycji w naukę i badania, a także kapitał ludzki, na ścieżki wzrostu obserwowane w poszczególnych krajach. Rosnącego znaczenia dla dynamizowania wzrostu nabiera też zasób kapitału społecznego (kapitału zaufania), którego zwiększanie może szczególnie wpływać na znaczne obniżanie w gospodarce kosztów transakcyjnych i ograniczanie bardzo szkodliwych dla wzrostu zachowań typu *rent seeking*, a więc poszukiwania nie należnych korzyści ekonomicznych, czyli korzyści niezajdujących uzasadnienia w poniesionych nakładach na wzrost ilości i produktywności zastosowanych przez firmy czynników produkcji. Wreszcie, w warunkach licznych zagrożeń cywilizacyjnych i kulturowych, jakie niesie proces globalizacji gospodarek i państw narodowych oraz ogólnej niepewności geopolitycznej, rośnie znaczenie czynników psychologicznych – oczekiwania konsumentów i inwestorów – dla objaśniania sytuacji gospodarczej zarówno w poszczególnych krajach, jak i gospodarce światowej.

Zwrócenie uwagi na powyższe czynniki nie oznacza oczywiście, że należy zupełnie abstrahować od „tradycyjnych” czynników wpływających na dynamikę wzrostu i przebieg koniunktury, takich zwłaszcza jak dynamika popytu (ujęcie keynesowskie) czy dynamika oszczędności i inwestycji (ujęcie neoklasyczne). Potwierdza to na przykład realne doświadczenie krajów Eurolandu w okresie 2000–2003, kiedy właśnie słabnąca dynamika popytu wewnętrznego, w tym zwłaszcza konsumpcyjnego, była jedną z głównych przyczyn znacznego spowolnienia tempa wzrostu gospodarczego. Zawsze ważne też jest przypomnienie, że w długim okresie jedną z głównych dźwigni rozwoju gospodarczego są inwestycje w realną sferę gospodarki. W kontekście teoretycznym istotne jest w związku z tym zwrócenie uwagi nie tylko na neoklasyczną teorię wzrostu gospodarczego, ale także aktualność twierdzeń szkoły neoaustrackiej i Kaleckiego, właśnie ze zmiennością dynamiki inwestycji wiążących przebieg cykli koniunkturalnych.

Powyższe rozważania prowadzą do wniosku, że zjawiska wzrostowe i stagnacyjne w gospodarkach wysokorozwiniętych (trzeba pamiętać przy tym stale o ich bardzo zróżnicowanym charakterze i przebiegu w poszczególnych krajach) mają niezwykle złożony charakter. Byłoby teoretycznie nieuzasadnione, a i niewłaściwe z punktu widzenia impli-

¹ Zob. szerzej na ten temat: Wojtyła (2004) oraz Kleer (2004).

kacji dla polityki gospodarczej, traktowanie ich jako skutku jednej tylko przyczyny czy grupy przyczyn. Przykładowo, chodzi o ujmowanie ich wyłącznie jako efektu niewłaściwej polityki makroekonomicznej, co mogłoby wynikać zarówno z monetarystycznego, jak i keynesowskiego podejścia do polityki fiskalnej i monetarnej, albo traktowanie jedynie jako następstwo szoków popytowych czy podaźowych zgodnie z podejściem właściwym dla teorii realnego cyklu koniunkturalnego. Teoretycznie bardziej zasadne wydaje się swoiste podejście „eklektyczne”, to znaczy postulat identyfikacji istoty, przejawów i źródeł omawianych zjawisk wzrostowych i stagnacyjnych na bazie dorobku wielu, niekiedy konkurujących między sobą, teorii i modeli. Oprócz powyżej wzmiankowanych, wymienić tutaj także należy takie spośród nich jak:

- teoria zrównoważonego rozwoju (*sustainable development*), jako akcentująca ekologiczne uwarunkowania wzrostu gospodarczego oraz zwracająca uwagę na współzależność celów ekonomicznych, społecznych i środowiskowych tego wzrostu;
- teorie tzw. długiej fali, jako poszukujące długookresowych współzależności między dynamizmem innowacyjnym a wzrostem gospodarczym;
- nowa ekonomia instytucjonalna, jako zwracająca uwagę na znaczenie szeroko rozumianych instytucji, w tym praw własności, oraz kosztów transakcyjnych dla dynamiki wzrostu gospodarczego;
- nowa ekonomia polityczna, jako identyfikująca ekonomiczne i społeczne mechanizmy leżące u podstaw kształtowania się i akceptacji konkretnych rozwiązań w politykach ekonomicznych – makroekonomicznych i sektorowych – oraz w regulacji publicznej w gospodarce rynkowej.

Akceptacja poglądu o wielowymiarowym charakterze obserwowanych we współczesnym świecie zjawisk wzrostowych i stagnacyjnych, a więc i uznanie, że dla ich identyfikacji i diagnozy należy się odwoływać do bardzo zróżnicowanych w swym charakterze teorii i modeli, rodzi też doniosłą implikację o charakterze aplikacyjnym. Chodzi o potrzebę stosowania w polityce ekonomicznej państwa różnych metod i instrumentów, czy inicjowania przez nie rozmaitych działań prozrostowych, tak jak to wynika z odnośnych koncepcji teoretycznych, czyli o unikanie wszelkiego rodzaju dogmatyzmu w tej polityce.

Gospodarka polska znajduje się na zasadniczo innym poziomie rozwoju niż gospodarki krajów najwyższej rozwiniętych. Sprawą najistotniejszą nie jest przy tym różnica w poziomie PKB *per capita*, czy – mówiąc bardziej ogólnie – realnego dobrobytu mierzonego konsumpcją dóbr i usług na mieszkańca. Istotniejsze jeszcze są różnice wynikające z faktu, że z jednej strony mamy do czynienia z gospodarką znajdującą się w początkowej dopiero fazie tworzenia systemu rynkowego, z drugiej zaś z w pełni rozwiniętymi pod względem instytucjonalnym i własnościowym systemami rynkowymi. Różnicą najistotniejszą między Polską

i krajami najwyżej rozwiniętymi jest jednak nasze ogólne opóźnienie cywilizacyjne w stosunku do tych krajów, wyrażające się – mówiąc najogólniej – w tym, że znakomita większość tych krajów znajduje się w już w fazie gospodarki i społeczeństwa opartego na wiedzy, czy społeczeństwa informacyjnego, względnie też w zaawansowanych stadiach przejścia do takiej gospodarki i społeczeństwa, podczas gdy nasz kraj jest w początkowym stadium fazy postindustrialnej. Wynikają z tego również poważne odmienności, jeśli chodzi o akceptowane systemy wartości, zasób kapitału społecznego, poziom rozwoju społeczeństwa obywatelskiego, mobilność społeczną czy rolę klasy średniej w gospodarce i społeczeństwie.

Wszystko to powoduje, że doświadczenia krajów najwyżej rozwiniętych tylko w ograniczonym zakresie mogą być bezpośrednio przydatne z punktu widzenia szeroko rozumianej polityki ekonomicznej i społecznej, ściślej zaś biorąc z punktu widzenia działań, które są niezbędne dla pobudzania i utrwalania w Polsce wysokiego wzrostu gospodarczego, tak aby w perspektywie 15–20 lat zasadniczo zmniejszyła się luka w poziomie rozwoju ekonomicznego i cywilizacyjnego między Polską i tymi krajami. Niemniej jednak, biorąc pod uwagę fundamentalne cechy współczesnego rozwoju społeczno-gospodarczego w krajach najwyżej rozwiniętych, można sformułować dwie generalne rekomendacje dla krajowej polityki wzrostu gospodarczego:

1. Akceptacja tezy o strukturalnym głównie, a nie koniunkturalnym, charakterze zjawisk wzrostowych i stagnacyjnych implikuje potrzebę intensyfikacji działań instytucjonalnych i regulacyjnych służących przechodzeniu do gospodarki i społeczeństwa opartego na wiedzy, wzrostowi ogólnej innowacyjności polskiej gospodarki oraz powiększaniu zasobów kapitału ludzkiego przez wzrost zarówno publicznych, jak i – zwłaszcza – prywatnych nakładów na te cele. Przyjęcie tezy o strukturalnym charakterze rozważanych zjawisk, przy jednoczesnej konstatacji faktu, że mamy wciąż do czynienia w Polsce z niedorozwojem infrastruktury niezbędnej do sprawnego funkcjonowania nowoczesnej gospodarki rynkowej, implikuje z kolei potrzebę większego wsparcia (w tym bezpośredniego, finansowego) w polityce państwa rozbudowy sieci, np. telekomunikacyjnych (informatycznych), transportowych. Koresponduje to zresztą bezpośrednio z działaniami Unii Europejskiej, w której (w ramach Traktatu z Maastricht) rozwój takich sieci (*Trans-European Networks*, TENs) uznano wręcz za tzw. brakujące ogniwo wspólnego rynku, to znaczący czynnik, który jest zasadniczym warunkiem dla realizacji faktycznej swobody przepływu ludzi, kapitału, dóbr i usług.

2. W warunkach Polski, jako kraju relatywnie wciąż jeszcze słabo rozwiniętego gospodarczo, stabilizacja makroekonomiczna ma szczególnie istotne (większe niż w przypadku krajów najwyżej rozwiniętych) znaczenie z punktu widzenia dynamizowania wzrostu, przynajmniej w perspektywie krótko- i średniookresowej. Wynika to z dwóch współ-

zależnych przyczyn. Po pierwsze, jej brak skutkuje małym zainteresowaniem banków i innych podmiotów sektora finansowego we wspieraniu procesów rozwojowych w przedsiębiorstwach w sytuacji, gdy istnieją korzystne i obciążone znikomym ryzykiem możliwości inwestowania dla instytucji finansowych związane z finansowaniem deficytu budżetowego i długu publicznego przez zakup rządowych papierów dłużnych. Znajduje to swój wyraz w strukturze aktywów dużych (giełdowych) banków, w której (średnio) około jedną trzecią stanowią właśnie obligacje i bony skarbowe. Po wtóre, brak stabilizacji makroekonomicznej wpływa niekorzystnie na dynamikę napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, a także powoduje niekorzystną, z pro wzrostowego punktu widzenia, strukturę zagranicznych inwestycji kapitałowych, to znaczy ich koncentrację na finansowych inwestycjach krótkoterminowych.

2. POLSKI WZROST GOSPODARCZY Z PERSPEKTYWY NEOKLASYCZNEJ I NOWEJ TEORII WZROSTU (TEORII WZROSTU ENDOGENICZNEGO)

2.1. Ujęcie neoklasyczne

Nie negując znaczenia żadnego ze wskazanych powyżej ujęć teoretycznych dla eksplikacji zjawisk wzrostowych oraz polityki pobudzania wzrostu gospodarczego w Polsce, ze względu na ograniczone rozmiary opracowania w dalszej jego części ograniczam się do krótkiej analizy, której punktem odniesienia jest neoklasyczna teoria wzrostu, jako dominująca w obrębie ekonomii głównego nurtu, oraz nowa teoria wzrostu (NTW), będąca próbą endogenizacji postępu technicznego i kapitału ludzkiego jako podstawowych czynników wzrostu w dobie kształtowania się gospodarki i społeczeństwa opartego na wiedzy, czy też kształtowania się tzw. nowej gospodarki.

W standardowym neoklasycznym podejściu do problematyki wzrostu gospodarczego zarówno krótko- jak i długookresowa dynamika gospodarki rynkowej rozpatrywana jest wyłącznie w kontekście równomierności (*steady-state*) oraz warunków stabilności procesu wzrostu. Stabilność wzrostu, czyli zdolność systemu gospodarczego do powracania na ścieżkę wzrostu zrównoważonego w przypadku wystąpienia krótkotrwałych odchyłeń od tej ścieżki, zapewnia rynkowy mechanizm alokacji czynników wytwórczych, w tym zwłaszcza mechanizm kształtowania się stopy procentowej – jako ogólnej miary względnej rentowności zarówno kapitału rzeczowego i inwestycji go powiększających, jak i inwestycji finansowych.

Zgodnie z teorią neoklasyczną, wahania cykliczne należy traktować jako odchylenia rzeczywistego, empirycznie obserwowanego i mierzonego

PKB, od linii trendu wyznaczonej przez neoklasycznie rozumiane tempo długookresowego, równomiernego wzrostu gospodarczego².

Pogłębiona, teoretyczna ocena tendencji makroekonomicznych występujących w polskiej gospodarce, a zwłaszcza dynamiki i źródeł wzrostu gospodarczego, była i pozostaje nadal sprawą złożoną i trudną. Nie wynika to z niedostatku danych statystycznych czy złej jakości statystyki ekonomicznej, ale przede wszystkim z elementarnego faktu, że polska gospodarka wciąż nie jest w pełni dojrzałą gospodarką rynkową, z właściwą dla tej gospodarki strukturą własnościową i instytucjonalną, z w pełni wykształconym systemem regulacji publicznej, właściwym dla takiej gospodarki czy z systemem bodźców i sankcji mikroekonomicznych, w ramach którego pozycja przedsiębiorstwa i możliwości jego ekspansji w decydującym stopniu zależą od ilości i efektywności wykorzystywanych zasobów rzeczowych i finansowych. Wreszcie, mimo procesu radykalnej liberalizacji handlu zagranicznego i obrotów kapitałowych, stosunkowo niewielki jest wciąż zakres powiązania naszej gospodarki z gospodarką światową. Znajduje to swój wyraz zarówno w małym wciąż udziale eksportu w produkcie krajowym brutto, jak i niewielkim, zwłaszcza w ujęciu *per capita*, poziomie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Ta ostatnia przyczyna powoduje, że w ograniczonym, choć niewątpliwie systematycznie rosnącym, nadal zakresie polski wzrost gospodarczy podlega wahaniom i trendom koniunkturalnym występującym w gospodarce światowej, a krajach, które są naszymi głównymi partnerami handlowymi w szczególności³. Oczywiście, rosnący poziom „rynkowej dojrzałości” naszej gospodarki powoduje z drugiej strony, że w rosnącym stopniu potrafi ona wykorzystywać impulsy i potencjał wzrostowy wynikający z faktu poprawy koniunktury w krajach decydujących o naszym potencjale eksportowym (kraje Unii Europejskiej), czego dowodzi szczególnie bardzo wysoka dynamika eksportu w latach 2004–2006, i to także w warunkach postępującej aprecjacji polskiej waluty względem euro⁴. Zapewne świadczy to również o tym, że wskutek bardzo wysokiej dynamiki wydajności pracy w polskiej gospodarce, zwłaszcza zaś w przemyśle przetwórczym, w całym okresie transformacji i związanego z tym spadku jednostkowych kosztów produkcji, znacznie

² Obszerny przegląd neoklasycznej teorii wzrostu zawarty jest w: Barro, Sala-i-Martin (1995).

³ Na przykład w roku 2002 tempo wzrostu naszego rynku eksportowego wyniosło tylko 0,6%, przy wzroście eksportu (w cenach stałych) w ujęciu celnym o ponad 6,5%. Za: Marczewski 2003, s. 80. Zob. szeroko na ten temat: *Tempo wzrostu gospodarki światowej. Implikacje dla Polski*, op. cit. (w szczególności: s. 13–23 oraz 27–61).

⁴ Abstrahuję tutaj od bardziej szczegółowej empirycznej analizy polskiego wzrostu gospodarczego w ostatnim okresie. Cennym źródłem syntetycznej informacji na ten temat są zwłaszcza publikowane w cyklu kwartalnym, poczynając od roku 2003, raporty Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN: *Gospodarka Polski. Prognozy i opinie*.

zmniejszyła się luka konkurencyjna polskich firm w stosunku do przedsiębiorstw z krajów unijnych⁵.

Wskazane powyżej, w sposób wielce skrótowy, czynniki, powodują, że dokonywane z perspektywy empirycznej badania czy szacunki wzrostu gospodarczego w naszym kraju w małym jedynie stopniu mogą być odnoszone do podstawowych twierdzeń formułowanych w neoklasycznych modelach wzrostu, czy także – na przykład – teorii realnego cyklu koniunkturalnego oraz teorii wzrostu endogenicznego. Trudno szczególnie z punktu widzenia tej perspektywy teoretycznej, ocenić, czy i w jakim zakresie obserwowane zarówno w przeszłości, jak i obecnie tendencje wzrostowe w polskiej gospodarce noszą znamiona trwałości, w jakim zaś stopniu są efektem „okoliczności szczególnych”, związanych ze specyfiką procesu transformacji jako głębokiej zmiany instytucjonalnej, czy też z istotnymi i nieciągłymi zarazem zmianami w otoczeniu zewnętrznym polskiej gospodarki.

Przebiegający wciąż proces transformacji systemu gospodarczego Polski od systemu nakazowo-rozdziałczego do gospodarki rynkowej oznacza powstanie istotnej nieciągłości historycznej w rozwoju społeczno-gospodarczym naszego kraju. Fakt, iż proces przekształceń systemowych jest jeszcze daleki od zakończenia, powoduje, że dynamika wzrostu musi być ujmowana wciąż jako wypadkowa działania sił i mechanizmów właściwych dla dwóch zasadniczo odmiennych systemów społeczno-gospodarczych: gospodarki rynkowej i gospodarki centralnie sterowanej. To z kolei implikuje ogromne trudności, natury tak teoretycznej, jak empirycznej, z rozgraniczeniem czynników determinujących zachowanie się gospodarki w krótkim i długim okresie. Trudno np. jednoznacznie stwierdzić, czy ok. 5–7% tempo wzrostu w okresie 1994–1999 było efektem wychodzenia z recesji transformacyjnej, czy też skutkiem znalezienia się gospodarki na ścieżce długotrwałego wzrostu gospodarczego w rozumieniu neoklasycznej teorii wzrostu zrównoważonego. Podobnie, nie ma w świetle tej teorii jednoznacznych podstaw do twierdzenia, że w roku 2003 gospodarka polska ponownie wkroczyła na ścieżkę trwałego i względnie wysokiego tempa wzrostu. Do takiego jednoznacznego „optymizmu wzrostowego” nie upoważnia też fakt utrzymywania się wysokiej dynamiki wzrostu w latach 2004–2006, jeśli się weźmie pod uwagę fakt, że w małym stopniu jest to oparte na czynnikach podażowych – powiększanie zasobów kapitału trwałego, wzrost zatrudnienia, postęp techniczny i kapitał ludzki – w decydującym zaś stopniu wynika z wysokiej dynamiki popytu zewnętrznego i wewnętrznego.

Znaczna część podmiotów gospodarczych – w tym i formalnie prywatnych czy sprywatyzowanych – jest wciąż w dużym stopniu wyłączona spod działania reguł gospodarki rynkowej i konkurencji. Przykładem może tutaj być sektor elektroenergetyczny czy gazowy, gdzie brakuje

⁵ Zob. np.: Gorynia (2002) oraz Zielińska-Głębocka (2000; zwłaszcza część III).

nadal rzeczywistego rynku inwestycyjnego, a decyzje dotyczące rozbudowy czy modernizacji mocy oraz sieci przesyłowo-dystrybucyjnych mają głównie charakter polityczny i są podejmowane przez państwo. Ponadto Polska – podobnie jak inne kraje w okresie transformacji – jest krajem, w którym istnieją wciąż bardzo duże możliwości w zakresie „niekwiwalentnej wymiany”, czyli osiągnięcia korzyści gospodarczych drogą swoistego pasożytowania na otoczeniu (budżet, dostawcy, nabywcy itd.), a więc – mówiąc teoretycznie, drogą *rent seeking*⁶. Trudno wciąż w tej sytuacji określić, w jakim zakresie obserwowany w Polsce empirycznie wzrost gospodarczy odpowiada neoklasycznie rozumianemu trendowi potencjalnego produktu krajowego, zdeterminowanego przez zasób podstawowych czynników produkcji i ich efektywność

Zachodzące w Polsce fundamentalne zmiany systemowe, zwłaszcza zaś upowszechnienie się rynkowych (zdecentralizowanych) reguł i zasad alokacji czynników wytwórczych oraz proces prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, są czynnikiem który przybliży naszą gospodarkę do neoklasycznego mechanizmu równowagi i stabilności wzrostu. Należy jednak podkreślić, że w ramach tego mechanizmu zasadniczą rolę w stymulowaniu wzrostu odgrywają oszczędności oraz akumulacja kapitału. W tym kontekście podkreślić trzeba z kolei, że bardzo niski w porównaniu do większości krajów wysokorozwiniętych udział akumulacji brutto oraz inwestycji w PKB w latach wysokiego wzrostu gospodarczego (1994–1997) może być uznany za dowód tego, iż ów wzrost opierał się w znacznym stopniu na wykorzystywaniu prostych rezerw efektywności, których wyzwolenie stało się możliwe dzięki odejściu od mechanizmów właściwych dla gospodarki nakazowo-rozdzielczej. *Ceteris paribus*, w dłuższej perspektywie należało się spodziewać spowolnienia tempa wzrostu, nawet przy rosnącym udziale akumulacji i inwestycji produkcyjnych netto w PKB. Z kolei obserwowane w latach 2004–2006 przyspieszenie wzrostu gospodarczego w tym sensie nie przystaje do „neoklasycznego wzorca”, że w niewielkim zakresie oparte jest na wykorzystaniu zarówno tradycyjnych – akumulacja i wzrost kapitału rzeczowego⁷ – jak i nowoczesnych – postęp techniczny i inwestycje w kapitał ludzki – czynników podażowych, ale głównie ma swoje źródło w popytowych czynnikach wzrostu; w tym eksporcie i wzroście konsumpcji prywatnej. Pomijając fakt, czy w dłuższym okresie można będzie utrzymać obserwowaną od początku obecnej dekady – i to niezależnie w zasadzie od tendencji kursowych (aprecjacja czy de-

⁶ Problem płytkości polskiej transformacji w wymiarze mikroekonomicznym szerzej omawia Moszkowicz (2002): „Prywatyzacyjna, organizacyjna i technologiczna restrukturyzacja polskiej gospodarki”. O znaczeniu zachowań typu *rent seeking* w procesie transformacji polskiej gospodarki zob. Moszkowicz (2006, s. 11–29).

⁷ Mimo wysokiej dynamiki inwestycji w środki trwałe w latach 2004 i 2005 stopa akumulacji kształtuje się w Polsce na poziomie poniżej 20%, co jest wskaźnikiem bardzo wciąż niskim – w relacji do krajów wysokorozwiniętych.

precjacja złotego względem euro i dolara) – bardzo małą wrażliwość polskiego eksportu na przebieg koniunktury w głównych krajach, do których jest on kierowany, szczególnie niepokojąca w kontekście trwałości polskiego wzrostu gospodarczego jest struktura czynników wzrostu popytu wewnętrznego, a zwłaszcza konsumpcji prywatnej. Chodzi o to, że wysoka dynamika spożycia indywidualnego w ostatnich latach w znacznym stopniu była połączona ze spadkiem oszczędności gospodarstw domowych, a po wtóre o to, że dynamika ta w dużym zakresie – zwłaszcza w roku 2002 i 2003 – miała swoje źródło w dochodach niepłatcowych, a więc przede wszystkim pochodzących z rent i emerytur. Musi skutkować dwoma współzależnymi, a niekorzystnymi z punktu widzenia utrwalania wzrostu gospodarczego, skutkami w sferze finansów publicznych: utrwalaniu „prosocjalnej” struktury strony wydatkowej budżetu oraz utrzymywaniu wysokiego deficytu budżetowego i łącznego zadłużenia wewnętrznego państwa.

Niezależnie od powyżej sformułowanych uwag i komentarzy szczegółowych dotyczących trwałości polskiego wzrostu w kontekście neoklasycznej teorii wzrostu gospodarczego, nie może budzić żadnej wątpliwości fakt, że sam proces transformacji, jako fundamentalnej zmiany instytucjonalnej, stwarza w perspektywie historycznej podwaliny dla długookresowego, zrównoważonego rozwoju polskiej gospodarki. W szczególności, jak wskazuje na to neoklasyczna teoria instytucji, ta zmiana stwarza w dłuższej perspektywie przesłanki utrzymania tendencji wzrostowych w gospodarce ze względu na tworzenie systemu praw własności, który jest typowy dla dojrzałych gospodarek rynkowych, wraz z odpowiadającą mu strukturą bodźców (sankcji, kar, nagród itp.) mikroekonomicznych. Ponadto – jak również dowodzi neoklasyczna teoria instytucji – ukształtowanie się systemu prywatnych praw własności w gospodarce prowadzi do istotnego obniżenia kosztów transakcyjnych, co także powinno prowadzić do utrwalania długookresowych tendencji wzrostowych⁸. Oczywiście, jak wskazuje ogromne doświadczenie historyczne krajów o dojrzałej gospodarce rynkowej, przejście od gospodarki centralnie sterowanej do rynkowej nie oznacza żadnej „gwarancji”, że wzrost ten nie będzie wolny od okresowych załamań i zaburzeń strukturalnych, kryzysów koniunkturalnych itp., wywołanych nie tylko czynnikami ekonomicznymi – w tym całkowicie nieprzewidywalnymi w polityce gospodarczej, ale także politycznymi, naukowymi lub kulturowymi, czy – używając terminologii teorii realnego cyklu koniunkturalnego – szokami zewnętrznymi. Transformacja w kierunku gospodarki rynkowej powinna nas jednak w dłuższej perspektywie czasowej chronić skutecznie od tego, co niekiedy określa się jako

⁸ Problem rozwoju gospodarczego Polski z perspektywy systemu praw własności, kosztów transakcyjnych i odpowiadających im bodźców mikroekonomicznych szeroko omawia Platje (2004).

misdevelopment, a więc wzrost, który można by określić mianem pozornego czy nietrafionego, realizującego się w warunkach permanentnej nierównowagi rynkowej – a więc w istocie niedostosowania struktury majątku narodowego i produkcji do struktury potrzeb – i w znacznej izolacji od procesów zachodzących w gospodarce światowej.

2.2. Stabilizacja makroekonomiczna, reformy mikroekonomiczne i instytucjonalne oraz polityka strukturalna państwa a wzrost gospodarczy

Na podstawie obserwacji doświadczeń krajów najwyżej rozwiniętych można sformułować następującą ogólną tezę dotyczącą kształtowania polityki gospodarczej w naszym kraju. Działania mające na celu makroekonomiczną stabilizację gospodarki – niska inflacja, zrównoważone finanse publiczne, równowaga zewnętrzna gospodarki – zawsze, zwłaszcza w dłuższej perspektywie czasowej, powodują pozytywne skutki z punktu widzenia wzrostu gospodarczego. Te działania nie będą jednak prowadzić do uzyskiwania przez przedsiębiorstwa krajowe i gospodarke jako całość trwałych przewag konkurencyjnych w wymiarze międzynarodowym, jeśli nie będą temu towarzyszyć głębokie przemiany strukturalne na poziomie mikroekonomicznym. Stąd właśnie potrzeba i strategiczne wręcz znaczenie polityk mikroekonomicznych i instytucjonalnych, jako tej dziedziny oddziaływania państwa na gospodarke, która w sposób znacznie bardziej bezpośredni niż polityka makroekonomiczna kształtuje warunki działania i podejmowania decyzji przez mikroprzedsiębiorstwa gospodarcze w gospodarce rynkowej.

W sytuacji Polski – kraju o niezakończonym jeszcze procesie transformacji systemowej, a zarazem radykalnie otwierającego się na otoczenie zewnętrzne w związku z procesem integracji europejskiej, z jednej strony, globalizacji zaś z drugiej – znaczenie polityk mikroekonomicznych i instytucjonalnych jest tym większe, że przekształcenia, jakie dokonały się w polskich przedsiębiorstwach, a więc na poziomie mikroekonomicznym, są wciąż – przeciętnie biorąc – stosunkowo płytkie. W tej sytuacji konsekwentna kontynuacja reform systemowych dotyczących polityk mikroekonomicznych i instytucjonalnych ma zasadnicze znaczenie dla utrwalania tendencji wzrostowych w polskiej gospodarce. Chodzi tutaj zwłaszcza o:

- ograniczanie własności państwowej poprzez jej dalszą prywatyzację;
- doskonalenie systemu praw własności i nadzoru właścicielskiego w przedsiębiorstwach prywatnych i publicznych;
- liberalnie i proefektywnościowo zorientowane zmiany w systemach regulacji publicznej w gospodarce rynkowej, ze szczególnym uwzględnieniem gałęzi infrastrukturalnych i dziedzin oferujących dobra i usługi o charakterze dóbr publicznych;

- doskonalenie form i metod działania samorządu gospodarczego, pracowniczego i zawodowego.

Choć reformy i mikroekonomiczne i instytucjonalne, w tym zwłaszcza związane bezpośrednio i pośrednio z liberalizacją i prywatyzacją gospodarki, są czynnikami strategicznymi dla wzrostu efektywności i międzynarodowej konkurencyjności polskich przedsiębiorstw, a więc i utrwalania tendencji wzrostowych w polskiej gospodarce, tworzą one jedynie warunki konieczne, ale niewystarczające dla tych tendencji. Jak pokazuje doświadczenie wszystkich krajów wysokorozwiniętych, te warunki wystarczające tworzy polityka przemysłowa, czy też szerzej jeszcze rozumiana polityka strukturalna państwa, obejmująca – oprócz polityki przemysłowej – także politykę naukowo-techniczną, edukacyjną (powiększania kapitału ludzkiego), a w pewnym zakresie również politykę regionalną.

Rzeczywisty dylemat nie polega w istocie na tym, czy w ogóle prowadzić politykę przemysłową, czy – szerzej – strukturalną, ale jaki ma ona mieć charakter. Poza tym – przy pomocy jakich instrumentów i w powiązaniu z jakimi innymi politykami państwa powinna być ona realizowana. Problemem węzłowym jest także sposób powiązania podstawowych polityk makroekonomicznych (mechanizmów rynkowych) z polityką przemysłową (czy szerzej – strukturalną). Ta ostatnia powinna raczej odgrywać rolę wspomagającą w stosunku do polityki fiskalnej i monetarnej, a nie stawać się jej substytutem. Implikuje to ściśle określony sposób interpretacji i „uprawiania” polityki przemysłowej⁹. Zgodnie z tendencjami występującymi w znakomitej większości krajów wysokorozwiniętych, w tym będących członkami UE, powinna ona mieć charakter horyzontalny, a nie sektorowy czy selektywny. Jej celem powinno być wspieranie innowacji, eksportu, trwałego i ekologicznie zrównoważonego rozwoju (w węższym ujęciu – ochrony środowiska) i rozwoju regionalnego, ale nie drogą odgórnego określania „zwycięzców” (np. tzw. branż wysokiej szansy) i „przegrzanych”, lecz przez usuwanie niedoskonałości rynku i działania służące rozwojowi szeroko rozumianej infrastruktury techniczno-informacyjnej współczesnej gospodarki rynkowej. Mieści się to całkowicie w podejściu neoklasycznym do polityki wzrostu gospodarczego, gdyż oznacza w dominującym stopniu pobudzanie wzrostu, czy utrwalanie już zaistniałych tendencji w wzrostowych, z jednej strony przez oddziaływanie na stronę podażową gospodarki, z drugiej zaś przez działania, które służą podnoszeniu rzeczywistej (a nie modelowej) efektywności rynku jako mechanizmu koordynacji i regulacji w gospodarce.

⁹ Zwięzły opis podstaw i kierunków polityki przemysłowej w krajach wysokorozwiniętych zawarty jest w: Krugman, Obstfeld (1997, t. I, rozdział 11).

2.2. Nowa teoria wzrostu – potrzeba dwoistego rozumienia kategorii innowacyjności gospodarki

W obrębie nowej teorii wzrostu długookresowy wzrost jest determinowany inwestycjami w kapitał ludzki i endogenicznie ujmowanymi wynalazkami, innowacjami. Istotną rolę w stymulacji długookresowego wzrostu odgrywają również w obrębie tej teorii międzynarodowe efekty zewnętrzne, tzw. *spillovers*, związane zarówno z transferami wiedzy i technologii, jak i – pośrednio – z transferami kapitału. Nowa teoria wzrostu podkreśla też rolę procesów typu *learning by doing*, nie tylko w działalności naukowo-badawczej, lecz także produkcyjnej dla stymulowania długotrwałego wzrostu gospodarczego¹⁰.

Szczególnie ważne miejsce zajmują w nowej czy też endogenicznej teorii wzrostu pozytywne efekty zewnętrzne związane z wykorzystaniem wiedzy, postępu technicznego czy kapitału. Swoiste współdziałanie tych inwestycji prowadzi do takiego wzrostu produktywności, który jest wyższy od generowanych przez nie prywatnych korzyści. Jeśli te efekty zewnętrzne są wystarczająco silne, by zneutralizować malejące przychody związane z powiększaniem zasobu kapitału, może wystąpić zjawisko wysokiego trwałego wzrostu gospodarczego.

Wydaje się, że nowa teoria wzrostu stanowi ważną próbę wyjaśnienia, dlaczego tak zwana hipoteza konwergencji (zwana też hipotezą doganiania), wynikająca logicznie ze standardowej neoklasycznej teorii wzrostu, nie daje się raczej potwierdzić w skali gospodarki światowej. Chodzi po prostu o to, że występowanie pozytywnych *spillovers*, związanych z łącznym oddziaływaniem inwestycji w kapitał ludzki oraz kapitał rzeczowy może stwarzać silne bodźce do dalszego inwestowania w poszczególnych krajach wysokorozwiniętych, a nie krajach mniej zaawansowanych w kapitał, czyli relatywnie słabo rozwiniętych. Niektóre badania empiryczne mówią, że teza o konwergencji potwierdza się jedynie w obrębie grupy tych krajów (OECD). Nazywane są one w związku z tym „klubami konwergencji”¹¹.

Generalnie rzecz biorąc, podstawowe twierdzenia nowej teorii wzrostu, a więc teorii eksponującej znaczenie nauki, techniki i innowacji z jednej strony, z drugiej zaś inwestycji służących powiększaniu zasobów kapitału ludzkiego w gospodarce, nie stwarzają podstaw do optymistycznej oceny długookresowej trwałości wzrostu gospodarczego Polski. Charakter tego opracowania pozwala jedynie na enumerację tych czynników, które leżą u podstaw takiej oceny:

- bardzo niski udział nakładów na B+R oraz szkolnictwo wyższe w PKB, zarówno finansowanych ze źródeł publicznych, jak i prywatnych;

¹⁰ Zob. zwłaszcza: Romer (1991); Grossman, Helpman (1994).

¹¹ Szeroki przegląd dyskusji na temat hipotezy konwergencji zawarty jest w: Baumol i in. (1994).

- dominacja w praktyce polityki gospodarczej paradygmatu, że nakłady na powiększanie szeroko rozumianego kapitału ludzkiego stanowią obciążenie budżetów publicznych, względnie wydatki typu konsumpcyjnego, nie są zaś nakładami służącymi powiększaniu tego strategicznego w warunkach gospodarki opartej na wiedzy czynnika wzrostu gospodarczego;
- brak nowoczesnego systemu finansowania prac B+R, w tym szczególnie wspierania w tym zakresie firm małej i średniej wielkości;
- brak nowoczesnej i powiązanej ściśle z polityką przemysłową polityki naukowo-technicznej;
- atrofia istniejącego wcześniej zaplecza B+R;
- niewielki wciąż zakres występowania w Polsce międzynarodowych efektów zewnętrznych, związanych z inwestycjami w naukę i technologie; w tym kontekście za niekorzystną wciąż uważać należy strukturę bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a zwłaszcza mały udział inwestycji typu *greenfield* lub inwestycji polegających na instalowaniu w już istniejących, a przejmowanych przez kapitał zagraniczny przedsiębiorstwach nowoczesnych maszyn i instalacji. Należy przy tym przypomnieć, że inwestycje takie są istotnym czynnikiem wzrostu, również ze względu na stymulowanie procesów *learning by doing*¹².

Powszechne są w związku z tym – tak w literaturze przedmiotu, jak opracowaniach o charakterze programowym przygotowywanym przez różne instytucje rządowe i akademickie, twierdzenia o:

1. niskim tempie kształtowanie podstaw gospodarki i społeczeństwa opartego na wiedzy,
2. utrzymywaniu się luki technologiczno-cywilizacyjnej między Polską a krajami wysokorozwiniętymi,
3. niskiej innowacyjności polskiej gospodarki¹³.

Punktem odniesienia tego rodzaju argumentów jest – generalnie rzecz biorąc – konstatacja braku, czy niska skuteczność i efektywność wewnętrznego mechanizmu generowania postępu naukowo-technicznego i innowacji, braku mającego miejsce, pomimo rewolucyjnej zmiany systemu społeczno-gospodarczego, czyli przejścia od gospodarki centralnie planowanej do systemu rynkowego, a więc opartego na prywatnej własności i wolnej przedsiębiorczości. Te argumenty mogą być jednak ujęte jako co najmniej dyskusyjne w kontekście rozróżnienia „krajów frontowej technologii” i „krajów peryferyjnej technologii”. Te pierwsze to relatywnie niewielka grupa krajów (generalnie są to kraje tzw. Triady), tworzących właśnie owe fronty technologiczne, w których koncentruje się olbrzymia część światowego sektora nauki, badań i technologii,

¹² Obszerna analiza empiryczna tych zjawisk zawarta jest w opracowaniu Fiedora i Czai (2003). Zob. także Zienkowski (2003, zwłaszcza s. 76–88 oraz 153–172) oraz Moszkowicz (2001, s. 129–162).

¹³ Zob. np. Moszkowicz (2001, s. 129–162).

tak w ujęciu wielkości nakładów na B+R, zatrudnionej kadry, ważnych innowacji produktowych i technologicznych, czy patentowanych (w tych krajach i za granicą) wynalazków. Kraje „peryferyjnej technologii” niekiedy utożsamiane z krajami „peryferyjnego kapitalizmu”, w tym swoistym międzynarodowym podziale pracy mogą występować tylko – czy też głównie – jako importerzy technologii i innowacji z krajów najwyżej rozwiniętych, czy też jako kraje, które uczestniczą w międzynarodowej dyfuzji tychże technologii i innowacji. Dla tych krajów, a więc *implicite* także dla Polski, niejako naturalny jest niski (poniżej 1%) udział wydatków na B+R w PKB, niewielki udział w światowym strumieniu i zasobie patentów, niski poziom zatrudnienia w rozpatrywanej sferze.

Ponadto w dyskusji na temat innowacyjności polskiej gospodarki (a także gospodarki każdego innego kraju, który nie należy do krajów przodujących technologicznie), należy wyraźnie odróżniać dwa wymiary tej innowacyjności:

1. innowacyjność rozumianą jako zdolność do wytwarzania nowych czy istotnie usprawnionych produktów, technologii, rozwiązań organizacyjnych;

2. innowacyjność jako zdolność do podnoszenia poziomu technicznego i organizacyjnego gospodarki przez zastosowanie innowacyjnych rozwiązań technicznych i ekonomiczno-organizacyjnych, a w efekcie wzrost łącznej produktywności czynników wytwórczych lub produktywności poszczególnych czynników (pracy i kapitału).

Jeśli spojrzeć na innowacyjność polskiej gospodarki z tego drugiego punktu widzenia, to okazuje się, że otrzymujemy obraz zasadniczo bardziej optymistyczny w kontekście podstawowych twierdzeń nowej teorii wzrostu. Wskutek ogromnej skali importu zagranicznej myśli naukowo-technicznej, czy też wykorzystania zagranicznych źródeł innowacji technicznych i ekonomicznych, w tym przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce, mieliśmy i mamy wciąż do czynienia w naszym kraju z bardzo szybkim wzrostem wydajności pracy i produktywności kapitału. I tak w obecnej dekadzie wydajność ta mierzona wartością dodaną na pracownika rosła średnio w tempie ok. 5% rocznie, zaś w sektorze przedsiębiorstw przemysłowych wzrost ten przekraczał 10% (w roku 2003 wyniósł on aż ok. 17%)¹⁴ Warto przy tym podkreślić, że wysoka innowacyjność gospodarki polskiej w tym właśnie znaczeniu, będąca skutkiem ciągłego procesu restrukturyzacji polskiej gospodarki, w sposób zasadniczy przyczyniła się do utrzymania, a nawet wzrostu konkurencyjności polskich towarów na rynkach zagranicznych, w tym zwłaszcza europejskich. Bez tego wzrostu wydajności pracy, a w efekcie i spadku kosztów pracy, nie byłoby możliwe utrzymywanie w tej dekadzie wysokiej dynamiki polskiego eksportu, szczególnie w warunkach realnej aprecjacji

¹⁴ Zob. szerzej na ten temat: *Gospodarka Polski – prognozy i opinie*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2003, Raporty 1–6.

polskiej waluty oraz długotrwałej dekonjunkcji w krajach będących głównymi odbiorcami polskiego eksportu

Oczywiście, ten drugi sposób patrzenia na innowacyjność polskiej gospodarki implikuje zupełnie inne uwarunkowania i mechanizmy sprawcze, niż wtedy, gdy przez tę innowacyjność rozumiemy istnienie i wysoką sprawność wewnętrznego mechanizmu generowania postępu naukowo-technicznego i innowacji. Problemem zasadniczym jest mianowicie wówczas nie wielkość i efektywność krajowego zaplecza B+R%, zakres i formy wsparcia publicznego w tej dziedzinie, czy skłonność firm prywatnych do podejmowania prac badawczo-rozwojowych, ale odpowiednia skala oszczędności krajowych i transferu oszczędności zagranicznych, w tym zwłaszcza w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, tak aby można było sfinansować zakupy nowoczesnych środków trwałych pozwalających na dalszy wzrost wydajności pracy i efektywności kapitału w polskiej gospodarce¹⁵.

Zwrócenie uwagi na powyższą dwoistość rozumienia kategorii innowacyjności polskiej (czy jakiegokolwiek) gospodarki, nie oznacza, że nie należy podejmować działań, które w średnio- i długookresowej perspektywie podniosą skuteczność i efektywność wewnętrznego mechanizmu generowania postępu naukowo-technicznego i innowacji. Wynika to przynajmniej z dwóch, fundamentalnych powodów:

- sprawność tego mechanizmu jest zasadniczym warunkiem utrzymania możliwości efektywnej absorpcji przez polską gospodarkę, ale także przez samą rodzimą sferę B+R, osiągnięć nauki i technologii światowej;
- w perspektywie długookresowej kraj nasz powinien w sposób selektywny, czyli w wybranych dziedzinach nauki techniki, przechodzić z grupy krajów „peryferyjnej technologii” do grupy technologicznych liderów (*technology frontier countries*). W strategicznym myśleniu o przyszłości gospodarczej Polski nie jest bowiem żadną miarą do zaakceptowania stanowisko, iż kraj nasz jest niejako skazany na przynależność do krajów peryferyjnego kapitalizmu. To, że jest możliwa taka zmiana, dowodzi choćby doświadczenie historyczne niektórych krajów tzw. nowego uprzemysłowienia, jak na przykład Korei Południowej czy Tajwanu, a w przypadku krajów UE Finlandii, których gospodarki w okresie życia jednej–dwóch generacji potrafiły zasadniczo zmienić swoje miejsce w swoistym światowym podziale pracy w obszarze nauki, technologii i innowacji.

¹⁵ Problemem fundamentalnym, wychodzącym poza zakres powyższych rozważań, jest to, czy i w jakim zakresie zyski i oszczędności powstające w sektorze przedsiębiorstw przekształcają się w inwestycje, w tym szczególnie inwestycje tworzące nowe i konkurencyjne miejsca pracy. Jak pokazuje doświadczenie lat 2003–2006 (zwłaszcza 2003 i 2004), rosnące szybko zyski i oszczędności w tym sektorze nie skutkowały wysoką dynamiką, jeśli chodzi o inwestycje w środki trwałe.

I uwaga ostatnia, związana z podziałem na *technology frontier countries* i kraje peryferyjnej technologii. Otóż dokonując takiego rozróżnienia, często podkreśla się, że niski poziom wydatków na B+R w tej drugiej grupie jest naturalny w tym sensie, że powoduje go niska chłonność przedsiębiorstw na działalność B+R. Można to też ująć – do pewnego stopnia – jako sytuację specyficznego, błędnego koła. Kraje te są relatywnie opóźnione w rozwoju technologicznym i ekonomicznym, bo przeznaczają mało środków na badania i rozwój, a przeznaczają mało środków na te cele, bo są opóźnione w rozwoju. Jest właśnie zadaniem państwa, zaś konkretnie polityki naukowej, edukacyjnej i przemysłowej, ale także fiskalnej, aby to błędne koło „rozrywać”, zwłaszcza przez takie rozwiązania prawno-instytucjonalne, które zwiększają zainteresowanie firm prywatnych prowadzeniem własnej działalności badawczo-rozwojowej i innowacyjnej oraz ułatwiają im gromadzenie czy pozyskiwanie środków na ich sfinansowanie.

BIBLIOGRAFIA

- Barrro, R. Jr., Sala-i-Martin, X. (1995) *Economic Growth*. New York: McGraw-Hill.
- Baumol, W.J., Nelson, R.R., Wolf, E.N. (eds.) (1994) *Convergence of Productivity*. New York: Oxford University Press.
- Fiedor, B., Czaja, S. (2003) *Kapitał ludzki oraz mechanizmy i główne sfery jego rozwoju w Polsce w okresie transformacji*. W: Mujżel, J. (red.) *Problemy wzrostu gospodarczego w warunkach transformacji systemowej w Polsce*. Warszawa: Instytut Nauk Ekonomicznych, Polska Akademia Nauk, ss. 74–120.
- Fiedor, B. (2006) Nowa Ekonomia Instytucjonalna jako podstawa teoretycznej refleksji nad procesem transformacji od gospodarki centralnie sterowanej do rynkowej. W: *Wkład transformacji do teorii ekonomii*. Warszawa: CeDeWu.PL – Wydawnictwa Fachowe.
- Fiedor, B., Mujżel, J. (red.) (2004) *Tempo wzrostu gospodarki światowej. Implikacje dla Polski*. Warszawa: Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy RM RP, Raport 44, s. 27–34.
- Gorynia, M. (red.) (2002) *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Grossman, G.M., Helpman, E. (1994) Endogenous Innovation in the Theory of Growth. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, pp. 23–44.
- Kleer, J. (2004) Przyczyny spowolnienia wzrostu najbardziej rozwiniętych gospodarek. W: Fiedor, B., Mujżel, J. (red.) *Tempo wzrostu gospodarki światowej. Implikacje dla Polski*. Warszawa: Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej RMRP.
- Krugman, P., Obstfeld, M. (1997) *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Warszawa: WN PWN.

- Marczewski, K. (2003) Popyt na polski eksport, podaż importowa oraz kalkulacyjne ceny eksportu i importu. W: *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2001–2003*. Warszawa: Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego.
- Moszkowicz, K. (2001) *Procesy innowacyjne w polskim przemyśle*. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.
- Moszkowicz, M. (2002) *Konieczność reorientacji działalności polskich przedsiębiorstw*, ekspertyza przygotowana na sesję Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej przy RM RP w dniu 28.06.2002: *Prywatyzacyjna, organizacyjna i technologiczna restrukturyzacja polskiej gospodarki*.
- Platje J. (2004) *Institutional Change and Poland's Economic Performance since the 1970s – incentives and transaction costs*. Wrocław: Oficyna Wydawnicza Nasz Dom i Ogród.
- Romer, P.M. (1986) Increasing Returns and Long-run Growth. *The Journal of Political Economy*, Vol. 94, pp. 1002–1037
- Wojtyna, A. (2004) Czy tempo wzrostu gospodarki światowej rzeczywiście słabnie. W: Fiedor, B., Mujżel, J. (red.) *Tempo wzrostu gospodarki światowej. Implikacje dla Polski*. Warszawa: Rada Strategii Społeczno-Gospodarczej przy RM RP, ss. 40–51.
- Young, A. (1991) Invention and Bounded Learning by Doing. *The Journal of Political Economy*, Vol. 101, pp. 443–472.
- Zielińska-Głębocka, A. (2000) *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską*. Gdańsk: Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego.
- Zienkowski, L. (red.) (2003) *Wiedza a wzrost gospodarczy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Ruta Aidis, Saul Estrin, Tomasz Mickiewicz
University College London

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ W GOSPODARKACH TRANSFORMACJI. ROLA INSTYTUCJI

1. WPROWADZENIE

Powstawanie nowych firm może prowadzić do tworzenia miejsc pracy oraz bardziej sprawiedliwego podziału zysków. Przedsiębiorstwa mają aktywizujący wpływ na gospodarkę, promują rozwój, innowacje i zmiany gospodarcze (Hirschman 1958; Baumol 1990; McMillan i Woodruff 2002; Mickiewicz i in. 2005; Berkowitz i Jackson 2006; Klapper i in. 2006). Jednak tam, gdzie słabe są instytucje, przedsiębiorcy albo nie podejmują się nowych zadań, albo ograniczają się do bezproduktywnych działań, co prowadzi do spadku wydajności (Glaeser i in. 2003; Johnson i in. 1997; Baumol 1990). Niestety instytucje trudno jest ocenić i sklasyfikować. W związku z tym w literaturze opisano niewiele wyników badań nad powiązaniem instytucji z przedsiębiorczością. Niniejszy rozdział ma na celu uzupełnić tę lukę w wiedzy.

Jednym z głównych czynników, które ograniczają literaturę empiryczną dotyczącą powyższego tematu, jest brak odpowiednich danych porównawczych. Większość badań nad przedsiębiorczością skupia się na małych przedsiębiorstwach, uznając je za reprezentatywne dla działalności gospodarczej. Jednak aby zbadać kwestię zakładania firm, należy przeanalizować dane dotyczące ogółu potencjalnych przedsiębiorców, a nie tylko obecnych właścicieli przedsiębiorstw. Opieramy nasze rozumienie przedsiębiorczości na pracy Lumpkina i Dessa, którzy stwierdzają, że „najistotniejszym aktem w przedsiębiorczości jest założenie nowej firmy” (1996, p. 136). Ponadto odróżniamy rodzaje przedsiębiorczości

w zależności od motywacji przedsiębiorcy („przedsiębiorczość z wyboru” i „przedsiębiorczość z konieczności”). Dane zgromadzone dzięki ankietom przeprowadzonym przez GEM (Global Entrepreneurship Monitor) w zakresie międzynarodowego projektu koordynowanego przez Babson College w USA i London Business School w Wielkiej Brytanii dają wyjątkową sposobność analizy przedsiębiorców w kontekście populacji w wieku produkcyjnym. Kolejną istotną zaletą zbioru danych zgromadzonych przez GEM to fakt, że można bezpiecznie wprowadzić zmienne instytucjonalne na poziomie kraju jako czynniki objaśniające, nie martwiąc się o błąd jednoczesności, ponieważ decyzje potencjalnego przedsiębiorcy nie wpływają na instytucje państwowe. Jak twierdzą Schaffer i in. (2006), bariery dla biznesu (w naszym przypadku – przeszkody do założenia firmy) najlepiej można zbadać, biorąc pod uwagę różnice występujące w różnych krajach, a zbiór danych GEM właśnie to umożliwia. Wykorzystujemy rozległe dane zebrane dzięki ankietom GEM w latach 2001–2005, aby badać instytucjonalne bariery dla przedsiębiorczości. Podobne analizy z użyciem danych GEM zostały już w znacznym stopniu dokonane na szczeblach krajowych, a niektóre badania porównywały nawet w ograniczonym stopniu łączne wskaźniki krajów. Jednak nie znamy żadnej pracy, która dotyczyłaby badania wpływu instytucji na przedsiębiorczość, porównując dane na poziomie mikro i makro.

Niniejsze badanie jest nowatorskie także ze względu na podejście do instytucji. Wykorzystujemy ramy instytucjonalne w celu analizy wpływu środowiska instytucyjnego na rozwój przedsiębiorczości w 31 różnych krajach, ze szczególnym uwzględnieniem współliniowości między wskaźnikami instytucjonalnymi. Wprowadzili badacze tacy jak Desai i in. (2003) oraz Klapper i in. (2006) wykorzystywali inne zbiory danych w celu badania podobnych kwestii, jednak twierdzimy, że nasza praca prezentuje bardziej kompleksową analizę, zarówno jeśli chodzi o rozmiar, zakres, jak i metodologię prac, a w związku z tym daje bardziej solidne rezultaty.

Nasze cztery główne wnioski wskazują, że: (a) instytucjonalne przeszkody na drodze do przedsiębiorczości mają różny wpływ w krajach bogatych i w krajach biednych, (b) przeszkody instytucjonalne mają większy wpływ na „przedsiębiorczość z wyboru” niż na „przedsiębiorczość z konieczności”, (c) dominujący wpływ na przedsiębiorczość mają dwa wskaźniki instytucjonalne: ochrona praw własności i dostęp do finansów, (d) wpływ instytucji jest długoterminowy: choć system radziecki w Europie Centralnej i Wschodniej załamał się ponad dziesięć lat temu, w krajach tych obserwuje się znacząco niższy poziom przedsiębiorczości niż w gospodarkach wywodzących się z innych tradycji prawnych.

Niniejsza praca ma następujący układ: część 2 przedstawia nasze ramy instytucjonalne i omawia cztery hipotezy do zbadania; część 3 opisuje wykorzystane przez nas dane i zmienne wybrane do analizy oraz przedstawia w ogólnym zarysie użyte techniki szacowania; część 4 to prezentacja uzyskanych wyników, a część 5 zawiera podsumowanie.

2. HIPOTEZY

Nasze hipotezy wynikają z zastosowania ram instytucjonalnych w badaniu zagadnienia rozwoju przedsiębiorczości w kontekście międzykulturowym. Opierając się na kategoryzacji Northa (1990), postrzegamy instytucje jako jednostki zarówno formalne, jak i nieformalne, i skupiamy się na ich wpływie na powstawanie nowych przedsiębiorstw.

Zakładamy, że potencjalni przedsiębiorcy przed założeniem firmy będą brali pod uwagę nie tylko bezpośrednie bariery napotkane w momencie jej zakładania, lecz także ciągle ograniczenia w środowisku biznesowym. Dlatego nasza pierwsza hipoteza brzmi następująco:

Hipoteza 1. Liczba zakładanych nowych przedsiębiorstw będzie wyższa, jeśli środowisko biznesowe (instytucje) będzie wyższej jakości, a koszty związane z założeniem firmy – niższe.

W zgodzie z czterema badaniami wymienionymi powyżej, Johnson i in. (2002) w opracowaniu dotyczącym przedsiębiorczości w krajach Europy Wschodniej objętych przekształceniami dowodzą, że głównym czynnikiem powstrzymującym przedsiębiorców od zakładania małych firm jest niepewność dotycząca praw własności. North (1990, p. 65) przedstawia argumenty na to, że brak gwarancji praw własności prowadzi do stosowania technik, które obejmują wykorzystanie niewielkiej ilości kapitału trwałego, i że będą zakładane raczej małe firmy. Grilo i Irigoyen (2006), korzystając z danych europejskich z roku 2000, opisują negatywny wpływ poczucia braku środków finansowych na prawdopodobieństwo samozatrudnienia. Jednak już w roku 2004 Grilo i Thurik (2005) nie zauważyli takiego wpływu. Powyższe badania wskazują, że ochrona praw własności i finanse mogą być dwiema najistotniejszymi cechami instytucjonalnymi, jakie mają wpływ na zakładanie firm. Dlatego naszą drugą hipotezę sformułowaliśmy następująco:

Hipoteza 2. Dwie cechy instytucjonalne, mające największy wpływ na poziom aktywności gospodarczej, to prawa własności oraz finanse.

Zgodnie z istniejącą literaturą (np. Wennekers i in. 2005), spodziewamy się, że spuścizna instytucjonalna będzie trwała. W związku z tym istotne powinno być pochodzenie systemu prawnego. Spodziewamy się przede wszystkim, że kraje powstałe na gruncie systemu radzieckiego mogą odczuwać „deficyt przedsiębiorczy”:

Hipoteza 3. Spuścizna instytucjonalna będzie wpływać na niższą aktywność przedsiębiorczą w krajach powstałych na gruncie systemu radzieckiego.

Istnieje powszechna zgoda co do tego, że cała idea przedsiębiorczości zależy od rozpoznania możliwości (McMullen, Sheperd 2006). Zachowanie przedsiębiorcze charakteryzuje się zdolnością do reagowania na sytuacje, które stwarzają jakieś możliwości. Logicznie rzecz biorąc, po odkryciu istniejącej możliwości potencjalny przedsiębiorca musi podjąć

decyzję o jej wykorzystaniu (Shane i Venkataraman 2002, p. 219). Przedsiębiorcze osoby dostrzegają szanse w otoczeniu i zaczynają je przetwarzać na realne propozycje biznesowe (Krueger i in. 2000). Jak zauważa Sarasvathy (2004, p. 209), większość osób zostaje przedsiębiorcami dzięki odpowiednim warunkom: połączeniu możliwości i sprzyjającego otoczenia. Dlatego spodziewalibyśmy się, że ci, którzy reagują na możliwości biznesowe, będą zwracać większą uwagę na całokształt środowiska instytucjonalnego (które z kolei wpływa na atrakcyjność wykorzystania możliwości). A więc nasza czwarta hipoteza brzmi:

Hipoteza 4. Znaczenie instytucji na poziomie aktywności gospodarczej będzie większe w przypadku przedsiębiorczości z wyboru niż przedsiębiorczości z konieczności.

3. DANE I METODOLOGIA

Niniejsza część rozdziału przedstawia więcej szczegółów na temat danych wykorzystanych przez badaczy (zebranych przez Global Entrepreneurship Monitor – GEM) oraz określa zmienne zależne i niezależne wykorzystane do analizy. Dodatkowo opisuje techniki szacowania, z których korzystaliśmy przy ocenie naszych hipotez.

3.1. Dane zebrane przez GEM

Zbiór danych, z jakich korzystamy, powstał dzięki projektowi GEM. Dane zostały zebrane w ankietach przeprowadzonych na rozwarstwionych próbach co najmniej 2000 respondentów w każdym z krajów. Zbiór ten obejmuje różne indywidualne cechy oraz poglądy społeczne i gospodarcze. Główną zaletą metodologii GEM jest to, że badani pochodzą z całej populacji w wieku produkcyjnym w każdym z krajów, czyli są to zarówno przedsiębiorcy, jak i osoby, które przedsiębiorcami nie są. Chociaż dane dotyczące własności przedsiębiorstw oraz samodzielnego ich finansowania też są istotne, aktywność gospodarcza to przede wszystkim działania nowe, rozpoczynane, dopiero powstające. Nowi przedsiębiorcy to te osoby w wieku od 18 do 64 lat, które w minionym roku podjęły kroki w celu utworzenia nowego przedsiębiorstwa. Aby zakwalifikować się jako nowi przedsiębiorcy, przy zakładaniu firmy muszą oni planować posiadanie w niej pewnego udziału. Ponadto, przedsiębiorstwo określane jako nowe może wypłacać wynagrodzenia nie dłużej niż przez trzy miesiące. Starzy przedsiębiorcy to tacy, którzy są właścicielami firmy lub nią kierują i wypłacają wynagrodzenia przez co najmniej 42 miesiące (Minniti i in. 2005b).

W niniejszym rozdziale korzystamy z danych zebranych w ankietach w latach 2001–2005. Nasza baza danych obejmuje próby (z których każda liczy co najmniej 2000 respondentów) z następujących krajów: Argen-

tyna, Belgia, Brazylia, Kanada, Dania, Finlandia, Francja, Gruzja, Indie, Irlandia, Islandia, Włochy, Japonia, Korea, Meksyk, Holandia, Nowa Zelandia, Norwegia, Portugalia, Republika Południowej Afryki, Szwecja, Wielka Brytania, Stany Zjednoczone (rok 2001), Słowenia (2001–2005), Węgry (2001, 2002, 2004, 2005), Polska (2001 i 2002), Hiszpania (2001 i 2004), Australia (2001 i 2005), Rosja (2002) i Łotwa (2005). Więcej szczegółów znajduje się w tabeli 13.4.

W naszej ocenie środowiska instytucjonalnego z powodów metodologicznych, wymienionych powyżej, odchodzimy od praktyki różnych modeli dla każdego wymiaru instytucjonalnego oddzielnie. Zamiast tego stosujemy dwie alternatywne metody. Po pierwsze, wykorzystujemy łączne wskaźniki instytucjonalne (miernik korupcji pochodzący od Transparency International oraz miernik swobody działalności gospodarczej uzyskany od Heritage). Po drugie, skupiamy się na mniejszej liczbie wskaźników, korzystając z wyników analizy badawczej czynników objaśniających, opartej na dziesięciu wskaźnikach instytucjonalnych opracowanych przez Heritage Foundation. Omówimy teraz obie te metody po kolei.

3.2. Pojedyncze i łączne wskaźniki instytucjonalne (swoboda działalności gospodarczej i korupcja)

Na decyzję o rozpoczęciu działalności gospodarczej mają wpływ nie tylko bezpośrednie bariery związane z założeniem firmy, lecz również trudności w późniejszym jej rozwijaniu. Wszędzie tam, gdzie potencjalni przedsiębiorcy uważają, że nie będą w stanie poszerzać swojej działalności i osiągnąć planowanych zysków, mogą oni nie zdecydować się na rozpoczęcie działalności¹. Tak więc, ogólnie rzecz biorąc, środowisko gospodarcze ma znaczenie dla decyzji biznesowych.

Pod tym względem łączny wskaźnik wolności gospodarczej opracowany przez Heritage Foundation odpowiada rodzajom pomiarów przydatnych w analizie naszych hipotez².

Nasz kolejny łączny pomiar środowiska instytucyjnego to Indeks Percepcji Korupcji, opracowany przez Transparency International. Korupcja może być postrzegana jako wyznacznik jakości środowiska instytucyjnego. Tanzi (1998) twierdzi, że korupcja odzwierciedla wielowymiarowy wpływ instytucji niskiej jakości, a Djankov i in. (2002) dostarczają dowodów empirycznych, które pokazują, że korupcja odzwierciedla środowisko niewydajne i z nadmierną ilością przepisów. Przypadki korupcji mogą

¹Wyjaśnia to też, dlaczego istotne są także czynniki wpływające na zakładanie spółek. Przedsiębiorcy patrzą w przyszłość i z pewnością biorą pod uwagę możliwość dalszego rozwoju swego biznesu przy podejmowaniu decyzji o utworzeniu przedsiębiorstwa.

²Heritage Foundation definiuje swobodę działalności gospodarczej jako „brak rządowych nakazów i zakazów dotyczących produkcji, dystrybucji i konsumpcji towarów i usług w stopniu większym niż to konieczne w celu ochrony i zachowania samej wolności obywateli” (Beach, Miles 2006, p. 56).

sprawiać, że biznes nie rozwija się powyżej pewnego poziomu progowego. Właściciele firm mogą być pozbawieni własności przez skorumpowanych urzędników, zwłaszcza pracowników organów podatkowych (Barkhatova 2000; Aidis, Mickiewicz 2006). Co więcej, potencjalni przedsiębiorcy, spodziewając się takich sytuacji, mogą zniechęcać się do zakładania biznesu.

Wskaźnik Transparency International opiera się na metodologii, która łączy informacje pochodzące z dziesięciu różnych ankiet na temat korupcji. Wynik z danego kraju uwzględniany jest jedynie wtedy, gdy podobna ocena występuje w co najmniej trzech niezależnych badaniach. Respondenci pochodzą z trzech różnych grup: osoby mieszkające na stałe w krajach rozwiniętych, zaznajomione z gospodarką, w której funkcjonują; osoby pochodzące z krajów sąsiednich, mieszkające tam tymczasowo, oraz rodowici mieszkańcy danego kraju. Pomędzy tymi trzema grupami występuje wysoka korelacja oceny sytuacji. Wyniki różnych ankiet są kombinowane w następujący sposób: 1) łączone są percentyle między tymi ankietami, 2) osiągnięty rozkład danych korygowany jest za pomocą transformacji Beta, 3) rozkład wyników z każdego kraju jest szacowany z użyciem metody *bootstrap* (szczegóły w: Lambsdorff 2005).

3.3. Wielorakie wskaźniki instytucjonalne. Rozkład swobody działalności gospodarczej: wyniki

Przechodzimy teraz do wyników naszej analizy badawczej czynników. Wprawdzie szczegóły analizy przedstawione są w następnej części, ale na początek omówimy krótko osiągnięte rezultaty, czyli cztery wymiary, które osiągnęliśmy dzięki kondensacji dziesięciu wskaźników Heritage Foundation. Zmniejszenie liczby danych było konieczne w celu uniknięcia wpływu współliniowości, tak, byśmy mogli się skupić na ograniczonej liczbie zmiennych, charakteryzujących się akceptowalnym poziomem korelacji wzajemnej. Jednak tam, gdzie to możliwe, wykorzystamy też pozostałe wskaźniki gospodarcze, które odpowiadają najwyższym ładunkom czynników, zamiast otrzymanych czynników. Dodatkowo wprowadzamy zmienną reprezentującą wielkość sektora finansowego i, korzystając z pracy Klappera i in. (2006), uznajemy stosunek kredytowania sektora prywatnego do PKB za wyznacznik źródła finansowania w gospodarce.

3.4. Rozkład swobody działalności gospodarczej: swoboda działalności gospodarczej czy jakość instytucji?

Przejdźmy teraz do szczegółów operacji ograniczania liczby danych. Przyglądając się bliżej wskaźnikom Heritage Foundation, widzimy możliwą rozbieżność między tym, co mają one na celu zmierzyć, a tym, co naprawdę uchwycone jest przez użyte instrumenty pomiarowe. Mimo że wskaźniki te mierzą zróżnicowanie instytucji, nie można założyć, że wszystkie one mogą być uporządkowane wzdłuż jednej osi. Poszczególne

wskaźniki grupują się wokół więcej niż jednego czynnika, co potwierdza przeprowadzona przez nas analiza głównych składowych (zob. niżej). Dlatego stosując w sposób łączny złożony miernik swobody działalności gospodarczej stworzony przez Heritage Foundation, chcielibyśmy też przeanalizować wielowymiarowy zbiór zmiennych otrzymany z poszczególnych wymiarów za pomocą analizy czynników. Wiąże się to bowiem z możliwą wielowymiarowością zbioru danych posiadanego przez Heritage. Pierwszy z mierników, ograniczenia w polityce handlowej, można potraktować jako najmniej kontrowersyjny. Jednak przy drugim z nich („obciążenia fiskalne”) nie ma już takiej zgodności poglądów. Choć wysokie opodatkowanie może prowadzić do kosztów zbędnych, istnieją też dowody na to, że systemy gospodarcze, w których maksymalne dochody i różnice w zamożności nie są korygowane przez redystrybucję, są też niewydajne³. Podobna polemika dotyczy także wymiaru „interwencja rządowa”, który łączy ze sobą ilość środków produkcyjnych posiadanych przez państwo i skalę rządowej konsumpcji. Chociaż większość dowodów empirycznych wskazuje na nieefektywność własności państwowej (zob. Megginson, Netter 2001), w sprawie udziału rządowej konsumpcji PKB jest już mniejszy konsensus. Istotniejsza niż wielkość rządowej konsumpcji może być jej struktura.

Inny problem dotyczy wymiaru „polityka monetarna”. Miernik ten opiera się na inflacji i nie obejmuje rządowej ingerencji w gospodarkę, ale raczej skuteczność polityki makroekonomicznej. Te dwa wymiary mogą być skorelowane, ale nie muszą. Podobnie w przypadku miernika „prawa własności”, niebezpieczeństwo pozbawienia własności przez rząd ilustruje tylko jeden aspekt sprawy, co prawda decydujący. Jednak równie istotna jest jakość istniejącego prawa i skuteczność wymiaru sprawiedliwości. Na to ostatnie w równym stopniu mogą wpływać negatywnie zarówno przestępczość zorganizowana, jak i dysfunkcyjny rząd. W rezultacie użyteczne spektrum tego wskaźnika niekoniecznie pokazuje różnicę między rządem liberalnym i dysfunkcyjnym, ale raczej między skuteczną i nieskuteczną administracją rządową. Niektóre z gospodarek rozwiniętych (np. w Skandynawii), zazwyczaj kojarzone z dużym rządem, miałyby też najsilniejszy system ochrony praw własności.

Podobna polemika wiąże się również z wymiarem „nieformalna działalność rynkowa”, obejmującym miernik korupcji. I znów, decydująca różnica ukazana przez ten wskaźnik to różnica między skutecznym i nieskutecznym prawem i administracją, a nie między rządami liberalnymi i ingerującymi w gospodarkę, jak twierdzi Heritage Foundation.

³ Zob. np. niedawną analizę instytucji dokonaną przez Pryora (2006). Dowiódł on, że kombinacja względnie mało ograniczonego środowiska gospodarczego oraz równej dystrybucji środków to model instytucyjny silnie związany ze wzrostem makroekonomicznym w krajach o średnich i niskich dochodach, co pokazują przede wszystkim gospodarki Azji Południowo-Wschodniej.

Naszym zdaniem, skoro Heritage Foundation określa swój łączny miernik jako „swobodę działalności gospodarczej”, powinien to być raczej połączony miernik wolności od ingerencji rządu oraz skuteczności polityki gospodarczej, administracji i instytucji, z zastrzeżeniem, że te podwymiary niekoniecznie są współliniowe.

Pamiętając o tych zastrzeżeniach, rozkładamy dziesięć wskaźników przedstawionych przez Heritage Foundation za pomocą analizy głównych składowych. Wykorzystujemy dostępny zbiór danych (obejmujących 11 lat od roku 1995 do 2005, 164 kraje i dziesięć wskaźników), znajdujący się na stronie internetowej Heritage Foundation⁴. Zakładającą górną granicę wartości własnych czynników na poziomie większym niż jeden (kryterium Kaisera), otrzymujemy redukcję danych do jednego czynnika, „prawa własności”, który odgrywa dominującą rolę. Jeśli zastosujemy kryterium ograniczające (kryterium Jolliffe’ego: wartości własne wyższe niż 0,7), otrzymujemy cztery czynniki. Te cztery czynniki przedstawione są w tabeli 13.1.

Tabela 13.1. Wskaźniki Heritage Foundation – schemat

| | Składowa | | | |
|------------------------------------|----------|------|-------|------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| Prawa własności | .937 | | | |
| Przepisy | .868 | | | |
| Rynki nieformalne | .812 | | | |
| Regulacja inwestycji zagranicznych | .768 | | | |
| Polityka handlowa | .699 | | | |
| Bankowość i finanse | .624 | | | |
| Zarobki i ceny | .537 | | -.408 | |
| Sektor fiskalny | | .989 | | |
| Interwencja rządowa | | | -.914 | |
| Polityka monetarna | | | | .927 |

Uwagi: Metoda uzyskania: analiza głównych składowych. Metoda rotacyjna: Oblimin z normalizacją Kaisera. Rotacja zbieżna w 6 powtórzeniach. Zaprezentowano tylko wartości bezwzględne przekraczające 0,4.

Źródło: Heritage Foundation.

⁴ Informacja z września 2006 roku.

Decydująca rola wymiaru praw własności to zaskakujący wynik. Wszystko wskazuje na to, że prawa własności są centralnym elementem sieci powiązań z większością pozostałych cech instytucyjnych. Możemy też udowodnić, że zarówno „obciążenia fiskalne”, jak i „polityka monetarna” nie są związane z innymi czynnikami instytucjonalnymi i powinny być rozpatrywane oddzielnie. Inaczej mówiąc, silne prawa własności nie są związane ani z żadnym systemem podatkowym, ani określonym poziomem inflacji. Trzeci czynnik zależy głównie od wymiaru „interwencja rządowa” (który łączy udział rządu w konsumpcji ze skalą własności państwowej) i, w mniejszym zakresie, od regulacji rynku pracy. W tym przypadku wydaje się, że mają znaczenie wielkość rządu pod względem ekonomicznym i zakres regulacji rynku pracy.

3.5. Pochodzenie systemu prawnego

Mierniki Heritage Foundation są blisko ze sobą skorelowane i tworzą niezmienny w czasie miernik instytucjonalny, który odgrywa kluczową rolę w najnowszych empirycznych badaniach ekonomicznych nad instytucjami. Wiąże się on z kwestią tradycji prawnej, pierwotnie sklasyfikowaną przez La Porta i in. (1999) według pięciu szerokich kategorii: tradycja angielska, francuska, niemiecka, skandynawska i socjalistyczna (komunistyczna). Jak twierdzą La Porta i in. (1999), rodzaj systemu prawnego można traktować jako wyznacznik skłonności rządu do ingerowania w gospodarkę i stosunku prawa do ochrony praw własności w danym państwie. W świetle powyższej dyskusji, nie jest zaskakujące, że wymiar prawa angielskiego, uznawanego tu za punkt odniesienia, blisko koreluje z przeciętną wartością wskaźnika „swoboda działalności gospodarczej”. Zgadza się z tym też Djankov i in. (2002), którzy pokazują, że państwa o francuskim, niemieckim i socjalistycznym systemie prawnym mają więcej przepisów regulujących zakładanie przedsiębiorstwa niż państwa z angielskim systemem prawnym, natomiast kraje ze skandynawskim systemem prawnym – podobnie do angielskich. W naszej analizie używamy kategorii tradycji prawnych zdefiniowanych przez La Portę i in. (1999) jako niezależnych zmiennych.

3.6. Zmienne kontrolne: cechy przedsiębiorców i rozwój gospodarczy

Większość badań wskazuje na większe prawdopodobieństwo, że przedsiębiorcami zostaną mężczyźni, a nie kobiety (Minniti i in. 2005a, Verheul i in. 2006). Związek między przedsiębiorczością a wiekiem zwykle określany jest jako nieliniowy; wykres osiąga punkt szczytowy dla względnie wczesnego wieku zakładania firmy (Levesque i Minniti 2006). Poza tym istotną dziedziną analizy, jeśli chodzi o związek z przedsiębiorczością, jest kapitał ludzki. Delmar i Davidsson (2000) oraz Davidsson i Honig (2003) pokazują ewidentny wpływ wykształcenia na nowych przedsiębiorców.

Parker (2005) sugeruje, że w ujęciu średnim przedsiębiorcy są bardziej wykształceni niż osoby niebędące przedsiębiorcami. Wennekers i in. (2005) dostrzegli także istotny związek między wzorcami zachowań przedsiębiorczych i ich wpływ na rozpoczynanie działalności. W swym badaniu poziomu powstawania nowych przedsiębiorstw w 36 krajach odkryli znaczący pozytywny związek między liczbą obecnych właścicieli przedsiębiorstw i liczbą firm nowo powstałych.

Związek dotychczasowego zatrudnienia z przedsiębiorczością także został objęty badaniami. Storey (1994) znalazł dowody wskazujące na negatywną korelację między brakiem zatrudnienia przed założeniem biznesu i rzeczywistym prawdopodobieństwem rozpoczęcia działalności gospodarczej⁵. Ważne mogą być także czynniki percepcyjne. Pewną rolę odgrywają wzorce zachowań, dostarczając informacji, które zmniejszają niepewność i koszty zakładania biznesu (Minniti 2005). W tym kontekście istotne mogą być kontakty z innymi przedsiębiorcami w okresie podejmowania decyzji o otwarciu firmy. Ponadto, z powodu asymetrii informacyjnych, poważnych zwłaszcza w przypadku nowicjuszy, najistotniejszą kwestią dla potencjalnych przedsiębiorców są ograniczenia finansowania i kapitału. Evans i Jovanovic (1989) wskazują, że w związku z ograniczeniami kapitału istnieje pozytywna korelacja między prawdopodobieństwem samozatrudnienia i posiadaniem środków własnych. Podobnie Evans i Leighton (1989) dowodzą, że możliwości gospodarcze są częściej wykorzystywane, jeśli ludzie mają większy kapitał finansowy. Niektóre z tych aspektów indywidualnych ograniczeń finansowych oddajemy przez użycie zmiennej fikcyjnej, która wskazuje, czy potencjalny przedsiębiorca dostarczał w przeszłości funduszy na finansowanie biznesu.

Pewne badania pokazały związek między rozwojem gospodarczym i rozwojem przedsiębiorczości (Wennekers i in. 2005, Carree i in. 2002, Acs i in. 1994). Uwzględniamy rozwój gospodarczy przez zawarcie w analizie miernika PKB *per capita* (parytet siły nabywczej)⁵. W tabeli 13.2 przedstawiono definicje wszystkich zmiennych oraz statystyki opisowej.

⁵Przegląd literatury dotyczącej związku między zakładaniem biznesu i brakiem zatrudnienia omówiony jest w trzecim rozdziale pracy Storey (1994, p. 71–74)

Tabela 13.2. Zmienne objaśniające

| Zmienne | Definicja | Średnia | SD | Liczba obserwacji |
|---------------------------------------|---|---------|-------|-------------------|
| Zmienne instytucjonalne | | | | |
| her_econfree | Wskaźnik swobody działalności gospodarczej (Heritage Foundation); wyższy wynik określa instytucje niższej jakości | 2.42 | .53 | 104,112 |
| ti_cpi | Indeks Percepcji Korupcji (Transparency International); wyższy wynik oznacza mniejszą korupcję (czyli instytucje wyższej jakości) | 6.43 | 1.97 | 104,112 |
| pro_strong | 1 = wskaźnik „prawa własności” Heritage Foundation przyjmuje wartość „jeden” (najwyższą), w innym przypadku: „zero” | .41 | .49 | 104,112 |
| credit_pri | Stosunek kredytowania sektora prywatnego do PKB (źródło: WB WDI) | 82.74 | 47.13 | 104,112 |
| inf_stdev | Odchylenie standardowe w inflacji na przestrzeni ostatnich 5 lat (wyliczone z użyciem WB WDI) | 2.82 | 5.62 | 104,112 |
| gov_cons | Stosunek konsumpcji rządowej do PKB (WB WDI) | 17.66 | 4.04 | 104,112 |
| tax_rate | Najwyższa marginalna stawka podatkowa nałożona na dochody osób fizycznych (WB WDI) | 40.22 | 9.71 | 104,112 |
| Zmienne pochodzenia systemów prawnych | | | | |
| English* | 1 = angielski system prawny, zero = inny | .29 | .45 | 104,112 |
| French* | 1 = francuski system prawny, zero = inny | .25 | .43 | 104,112 |
| German* | 1 = niemiecki system prawny, zero = inny | .11 | .31 | 104,112 |

| | | | | |
|--|--|-------|-------|---------|
| Scandin* | 1 = skandynawski system prawny, zero = inny | .07 | .25 | 104,112 |
| Socialist* | sojalistyczny** system prawny, zero = inny | .29 | .45 | 104,112 |
| Zmienne kontrolne: cechy osobowe | | | | |
| dgender | 1 = mężczyzna, zero = kobieta | .48 | .50 | 104,112 |
| dumownmge | 1 = obecny właściciel / kierownik przedsiębiorstwa, zero = osoba nie będąca obecnie właścicielem ani kierownikiem przedsiębiorstwa | .10 | .30 | 104,112 |
| dumbusang | 1 = anioł biznesu w ciągu ostatnich trzech lat, zero = pozostali | .02 | .15 | 103,546 |
| dumknowent | 1 = osobiście znał(a) co najmniej jednego przedsiębiorcę w ciągu ostatnich dwóch lat, zero = nie zna | .33 | .47 | 97,443 |
| dumgemwork | 1 = respondent pracuje na cały etat lub na część etatu, zero = nie pracuje | .51 | .50 | 98,685 |
| ed_postsec_high | 1 = respondent ma co najmniej wykształcenie pomaturalne, zero = nie ma takiego wykształcenia | .38 | .48 | 98,906 |
| ed_high | 1 = respondent ma wykształcenie wyższe | .14 | .35 | 98,906 |
| age | Dokładny wiek respondenta w momencie przeprowadzania wywiadu | 42.83 | 16.35 | 100,110 |
| age2 | Wiek podniesiony do kwadratu | | | 100,110 |
| Zmienne kontrolne: miara rozwoju gospodarczego | | | | |

| | | | | |
|--------------|---|--------|--------|---------|
| gdp_pc_ppp | Mierzony jako PKB <i>per capita</i> , parytet siły nabywczej, stała wartość 2000 \$ USD***. Dane z roku 2005 to dane szacunkowe oparte na rzeczywistej stopie wzrostu PKB w roku 2005 [♦] oraz danych o populacji w roku 2005 [♣] | 20,209 | 7892,0 | 104,112 |
| gdppc_ecfree | Interaktywny stosunek PKB <i>per capita</i> i wskaźnika swobody działalności gospodarczej | | | |
| ti_gdp | Interaktywny stosunek PKB <i>per capita</i> i Indeksu Percepcji Korupcji | | | |

* Niniejsze zmienne fikcyjne odpowiadają koncepcji pochodzenia systemu prawnego opartej na La Porta i in. (1998, 1999).

** W przypadku naszych badań pokrywa się to z definicją gospodarki transformowanej stworzoną przez EBRD. Więcej szczegółów w *Transition Reports* (1995–2006).

*** Źródło: Bank Światowy, *World Development Indicators*, 2006.

♦ Źródło: seria IMF Financial Statistics.

♣ Źródło: CIA World Factbook (<https://cia.gov/cia/publications/factbook/>).

3.7. Zmienne zależne: określenie rodzajów przedsiębiorczości

Oprócz określenia skali powstawania nowych firm za pomocą liczby nowych przedsiębiorców (9% próby), badania GEM pozwoliły zidentyfikować dwa główne powody, które pobudzają osoby do zakładania firmy. Otóż albo są one motywowane przez dostrzeżoną szansę do rozwinięcia biznesu (przedsiębiorcy z wyboru), albo zmuszeni do założenia własnej firmy, ponieważ nie mają żadnych innych możliwości zatrudnienia lub są one niezadowolające (Minniti i in. 2005b)⁶. Jak wynika z rezultatów osiągniętych przez GEM (Minniti i in. 2005, Acs i in. 2004), znakomita

⁶ Niektórzy autorzy podważają to statyczne rozróżnienie między przedsiębiorcami z wyboru i przedsiębiorcami z konieczności, zwłaszcza w pewnych kontekstach społeczno-ekonomicznych (takich jak transformacja), ponieważ przedsiębiorczość z definicji jest procesem dynamicznym, w którym każdy może zmienić swoją motywację z wyboru na konieczność i odwrotnie, zależnie od okoliczności osobistych i środowiskowych; omówili to szerzej Aidis i in. (2007).

większość początkujących przedsiębiorców twierdzi, że starają się wykorzystać możliwości biznesowe. Jednak warto zwrócić uwagę na kilka różnic. Badanie GEM wskazuje, że przedsiębiorcy mieszkający w krajach o zróżnicowanym rynku pracy i kompleksowym systemie pomocy bezrobotnym, częściej niż inni kierują się możliwościami, natomiast w krajach, gdzie takie instytucje są słabsze, kierują się raczej koniecznością. Nie dziwi więc, że stosunek motywów założenia firmy opartych na możliwości do motywów opartych na konieczności wypada lepiej w państwach o wyższych dochodach niż w państwach o dochodach średnich lub niskich.

Jednocześnie kraje o względnie niskim poziomie dochodu i opieki społecznej, takie jak Chiny, Brazylia czy Republika Południowej Afryki, wykazują raczej wyższy odsetek przedsiębiorców z konieczności. Ponieważ w krajach reprezentujących głównie przedsiębiorczość z wyboru występuje mniej przypadków niepowodzeń w początkowym stadium prowadzenia firmy, zdaje się to wskazywać, że osoby zaczynające biznes z konieczności robią to z powodu braku realnej alternatywy i w warunkach, które niezbyt sprzyjają powodzeniu w biznesie (Minniti i in. 2005b). Ta ostatnia obserwacja każe nam zauważyć, że dostrzegalne możliwości wiążą się też z zakresem barier istniejących środowisku instytucyjnym. Tam, gdzie potencjalni przedsiębiorcy widzą, że być może nie będą w stanie czerpać pożądaných zysków z nowo utworzonych przedsiębiorstw, mogą nie zdecydować się na ich założenie. Powinno to odnosić się w większym stopniu do przedsiębiorczości z wyboru niż do przedsiębiorczości z konieczności.

3.8. Specyfikacje i technika szacowania

W naszej analizie wykorzystujemy zaprezentowane poniżej modele. Każdy z nich przyjmuje taki sam zestaw zmiennych na poszczególnych poziomach. Model 1 odpowiada wyborowi z dwóch pomiędzy rozpoczęciem działalności gospodarczej i nierozpoczynaniem jej. Nie są uwzględniane żadne zmienne instytucjonalne, a zamiast nich używamy kompletnego zestawu zmiennych fikcyjnych reprezentujących każdą próbę z danych krajów i lat. W modelu 2 zmienne fikcyjne zastąpione są zmiennymi krajowymi, gdzie wskaźnik swobody działalności gospodarczej brany jest pod uwagę jako łączny wyznacznik różnorodności instytucyjnej. W modelu 3 wskaźnik swobody działalności gospodarczej zastąpiony jest przez zmienne fikcyjne dotyczące tradycji prawnej, silnie skorelowane z poprzednimi (kolejność jest następująca: tradycja „angielska” = największa swoboda, dalej „niemiecka”, „skandynawska” i „francuska” – podobne do siebie, i na końcu „socjalistyczna”). W modelu 4 użyty jest indeks percepcji korupcji jako wyznacznik niejednorodności instytucyjnej.

W modelach 5 i 6 rozkładamy zależną na przedsiębiorczość „z wyboru” i „z konieczności”. W każdym z tych przekrojów używamy zestawu

takich samych zmiennych objaśniających jak w modelu 2 i 3 (czyli z alternatywnymi miernikami instytucji).

W naszej drugiej grupie modeli odchodzimy od pojedynczych wskaźników łącznych niejednorodności instytucyjnej na rzecz wskaźników wielorakich, co omówiono powyżej. Modele 7–9 przedstawiają trzy różne specyfikacje, oparte na kombinacjach poszczególnych wskaźników. I wreszcie w modelu 14 powracamy do interakcji między PKB *per capita* i instytucjami, i przedstawiamy specyfikację, gdzie interakcja ta koreluje z naszym wyznacznikiem wielkości sektora finansowego.

Jako nasze estymatory wykorzystujemy logit i logit wieloraki. Pojawiające się błędy standardowe są duże (sandwich). Dopuszczamy możliwość, że nasze obserwacje nie są niezależne dla każdej próby kraj-rok w posiadanym przez nas zbiorze danych, i że odbija się to na szacowanej macierzy wariancji-kowariancji i prezentowanych współczynnikach (pomijając specyfikację, w której zamiast tego stosujemy pełen zestaw zmiennych fikcyjnych dla próby kraj-rok).

4. OMÓWIENIE WYNIKÓW

Ogólnie rzecz biorąc, wyniki zgodne są z naszymi przewidywaniami. Szczegóły przedstawiamy poniżej.

Poczynając od zmiennych fikcyjnych tradycji systemu prawnego, okazuje się, że największa przedsiębiorczość jest w krajach o angielskim systemie prawnym, następne w kolejności są tradycje niemiecka, francuska i skandynawska (między którymi nie ma zasadniczych różnic), a najslabsza jest w państwach o systemie prawnym wywodzącym się z tradycji socjalistycznej, co potwierdza naszą hipotezę 3.

Zastąpienie zmiennych dotyczących systemu prawnego zmiennymi fikcyjnymi o blisko skorelowanym wskaźniku swobody działalności gospodarczej (które, jak dowiedliśmy powyżej, powinny być raczej traktowane jako jeden wspólny wskaźnik swobody działalności gospodarczej i jakości instytucji) potwierdza naszą hipotezę 1: instytucje wyższej jakości pozytywnie wpływają na przedsiębiorczość. Otrzymujemy jednak jeden ciekawy wynik: „swoboda działalności gospodarczej” ma większy wpływ na przedsiębiorczość w krajach o średnich i wysokich dochodach, a mniejszy w krajach biedniejszych. Zgadza się to z wynikami osiągniętymi przez Klappera i in. (2006), dotyczącymi nowo założonych spółek. Kraje o wysokich dochodach charakteryzują się bardziej skomplikowanymi technologicznymi i ekonomicznymi strukturami produkcji i współzależność czynników gospodarczych jest tam większa niż w krajach biednych. Może to wyjaśniać większą wagę instytucji w krajach bogatych. Interaktywny stosunek PKB *per capita* i jakości instytucji jest wysoce istotny (i bardziej istotny niż czynniki pojedyncze). Niska jakość instytucji w krajach bardziej zaawansowanych ma częściowo negatywny

wpływ na przedsiębiorczość. Trudno jest wykazać wspólny wpływ tych trzech zmiennych (PKB *per capita*, wskaźnik instytucjonalny i stosunek interaktywny). Zwracając uwagę jedynie na współczynniki, ale opierając się na modelach 2 i 3, pokazujemy, że średni poziom pozostałych zmiennych i lepszy poziom jakości instytucji powodują większą przedsiębiorczość. Co ciekawe, ten efekt jest silniejszy w krajach rozwiniętych. Jeśli chodzi o kraje biedniejsze, wydaje się, że instytucje mają mniejsze znaczenie dla przedsiębiorczości.

Bardziej problematycznym wskaźnikiem okazuje się korupcja, głównie dlatego, że jest ona silnie skorelowana z PKB *per capita* ($R^2=0,85$), w porównaniu ze wskaźnikiem swobody działalności gospodarczej ($R^2=-0,76$), a w związku z tym, ponieważ kontrolujemy PKB *per capita*, trudniej jest oszacować istotny wpływ. Jednak jeśli chodzi o wpływ średni, dowiedliśmy, że mniejsza korupcja wiąże się z większą przedsiębiorczością. Jeżeli chodzi o wskaźnik korupcji, w przypadku krajów słabiej rozwiniętych odpowiadający mu wpływ instytucji staje się marginalnie negatywny. Nie można jednak wyciągnąć z tego zbyt daleko idących wniosków. Połączony wpływ PKB *per capita* i instytucji jest tylko marginalnie istotny ($p=.0966\%$), ale dużo bardziej solidny dla miernika swobody działalności gospodarczej ($p=.0037\%$). Tak więc ten ostatni czynnik jest w tym kontekście bardziej godny zaufania.

Ciekawym i odkrywczym wynikiem jest fakt, że jakość instytucji („swoboda działalności gospodarczej”) bardziej wpływa na przedsiębiorczość „z wyboru” niż przedsiębiorczość „z konieczności”. Potwierdza to naszą hipotezę 4. Interpretujemy to w następujący sposób: przedsiębiorczość z wyboru jest z definicji bardziej związana z istotnymi korzyściami z założenia firmy. Spodziewane korzyści implikują motywację, aby rozwijać i rozszerzać nowy biznes. A tam właśnie instytucje mogą okazać się najistotniejsze. Potencjalni przedsiębiorcy, którzy przypuszczają, że rozwój ich firmy może zostać powstrzymany przez słabe środowisko instytucyjne, mogą zrezygnować z zakładania firmy. Nie dotyczy to przedsiębiorców z konieczności.

Nasz kluczowy wynik instytucyjny, oparty na łącznych wskaźnikach instytucjonalnych, można podsumować w następujący sposób: jakość instytucji („swoboda działalności gospodarczej”, miernik blisko skorelowany z koncepcją angielskiego systemu prawnego) ściśle wiąże się z większą przedsiębiorczością, a wpływ ten jest większy w krajach rozwiniętych. Jest to zgodne z popularnymi poglądami na tę sprawę oraz z pracą Djankova i in. (2002), którzy stwierdzili, że angielska tradycja prawna silnie łączy się z najmniejszymi barierami dla nowych przedsiębiorców.

Wydaje się, że przedsiębiorczość odgrywa ważną rolę w rozwoju gospodarczym. W tym wąskim sensie powinniśmy więc stwierdzić, że angielska tradycja prawna ma „przewagę” nad innymi. Jednak są też oczywiście inne aspekty instytucjonalne, które wpływają na gospodarke

w inny sposób. Japonia, Niemcy, Francja, kraje skandynawskie i inne reprezentują różne tradycje prawne, ale są tak samo skuteczne w długofalowym procesie rozwoju gospodarczego. Co oczywiste, w tej szerszej perspektywie, mniejsza liczba nowych przedsiębiorstw musi tam być równoważona przez jakieś inne zalety instytucyjne. Ale to już przekracza zakres niniejszej pracy.

4.1. Wielorakie wskaźniki instytucjonalne

Dwa wskaźniki instytucjonalne okazują się solidne po analizie różnych specyfikacji opartych na kombinacjach pięciu wskaźników instytucjonalnych omówionych powyżej. Są to: silna ochrona praw własności i wielkość finansowania przez sektor prywatny. Rezultat ten potwierdza hipotezę 2. Oba wskaźniki mają znaczenie pozytywne i w sposób wyraźny wpływają na przedsiębiorczość. Z kolei inflacja i gospodarcza wielkość rządu mają przewidywany (negatywny) wpływ, ale są nieistotne w specyfikacjach wielowymiarowych, a ich wpływ zdominowany jest przez pierwsze dwa wymiary. Na końcu, marginalne stawki podatkowe pozostają konsekwentnie nieistotne (i okazują się mieć nieoczekiwane pozytywne znaczenie).

Biorąc pod uwagę ważność kwestii finansowania, badamy również interakcje tej zmiennej z poziomem PKB *per capita*. Co ciekawe, rozkład wpływu finansów na przedsiębiorczość jest podobny na różnych poziomach rozwoju. Pozostaje to w kontraście do wskaźnika swobody działalności gospodarczej, który ma zdecydowanie większy wpływ w krajach bogatszych.

Ostatecznie, porównanie odpowiednich znaczeń i wielkości PKB *per capita* w specyfikacji 12 i 13 ujawnia, że struktura przedsiębiorczości zmienia się w zależności od poziomu rozwoju. Proporcje przesuwają się od przedsiębiorczości z konieczności do przedsiębiorczości z wyboru.

5. WNIOSKI

Silna ochrona praw własności odgrywa kluczową rolę w środowisku instytucjonalnym. Ten pojedynczy wymiar dominuje wszystkie inne zmienne instytucjonalne, jeśli zredukujemy dane do mniejszej liczby zmiennych za pomocą analizy czynników. Potwierdzamy, że silna ochrona praw własności pozytywnie wpływa na przedsiębiorczość. Drugi istotny czynnik instytucjonalny wiąże się, w zgodzie z istniejącą literaturą, z wielkością sektora finansowego. Ponadto dowodzimy, że wpływ instytucji różni się w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego. Zakładanie nowych przedsiębiorstw w rozwiniętej gospodarce o wysokich dochodach jest bardziej zależne od jakości instytucji niż w kraju biedniejszym.

Tabela 13.3. Czynniki determinujące powstawanie (zakładanie) nowych firm. Regresja logistyczna. Model 1

| | |
|--|-----------------------|
| dgender | .3561051***(.0281806) |
| dumownmge | 1.136261***(.0347967) |
| dumbusang | 1.113837***(.0557049) |
| dumknowent | .9210071***(.0287091) |
| dumgemwork | .3762421***(.0374596) |
| ed_postsec~h | .1379197***(.0336563) |
| ed_high | -.0416379 (.0560297) |
| age | .0273415***(.0060006) |
| age2 | -.0005037***(.000071) |
| /pominięto poszczególne zmienne krajowe/_cons -3.096194***(.1255839) | |
| Liczba obserwacji 87929 | |
| Wald chi2 | 7252.46*** |
| Log pseudoprawdopodobieństwo = | -20625.792 |
| Pseudo R2 = | 0.1621 |

Uwagi:

- (i) Duże błędy standardowe podano w nawiasach
- (ii) Istotne przy: *.05, **.01, ***.001
- (iii) Pominięto zmienną fikcyjną wskaźnika US 2001

Tabela 13.4. Czynniki determinujące powstawanie (zakładanie) nowych firm. Regresja logistyczna. Modele 2–4

| | Model 2 | Model 3 | Model 4 |
|-------------------------|----------------------------|----------------------------|---------------------------|
| dgender | .3172028*** (.0580828) | .2956413*** (.0607846) | .3094242*** (.0568299) |
| dumownmge | 1.155405*** (.1122458) | 1.140025*** (.1120468) | 1.143134*** (.1091666) |
| dumbusang | 1.131161*** (.0706906) | 1.127622*** (.0781145) | 1.127274*** (.0682069) |
| dumknowent | .9146587*** (.0570344) | .9565957*** (.0601423) | .8896061*** (.0545767) |
| dumgemwork | .294622* (.1441498) | .3979407** (.1464262) | .4082031** (.1535122) |
| ed_postsec~h | .1795921** (.0589747) | .1314365* (.0559946) | .163913** (.058184) |
| ed_high | .5521395* (.2162424) | .4012504† (.2321459) | .5874213** (.2092064) |
| age | .0141278 (.0225841) | .0169267 (.0213429) | .0063843 (.0231017) |
| age2 | -.0003404 (.0003098) | -.0003645 (.0002872) | -.0002476 (.0003146) |
| gdp_pc_ppp | .0001002** (.0000381) | -.0000246* (.0000114) | -.0000776* (.000034) |
| her_econfree | .5634733† (.3429719) | | |
| gdppc_ecfree | -.0000511*** (.0000146) | | |
| socialist | -1.016692***(.1726442) | | |
| german | -.3633346 (.229266) | | |
| french | -.4832588* (.2344425) | | |
| scandin | -.4912102 (.3641724) | | |
| ti_cpi | -.2026048 (.1773928) | | |
| ti_gdp | .0000109 (5.01e-06) | | |
| _cons | -4.637061*** (1.175709) | -2.750808*** (.3565045) | -2.166797 (.6791472) |
| Liczba obserw. | 87929 | 87929 | 87929 |
| Wald chi2 | 1388.86*** | 1394.29*** | 1689.27*** |
| Log pseudo- prawdop. | -21461.663 | -21261.638 | -21556.905 |
| Pseudo R2 | 0.1281 | 0.1363 | 0.1243 |

Uwagi:

(i) Duże błędy standardowe podano w nawiasach

(ii) Istotne przy: †.10, *.05, **.01, ***.001

(iii) Błędy standardowe dopasowane do 40 grup kraj_rok

Tabela 13.5. Czynniki determinujące zakładanie nowych firm (*su_opp_nec*).
Wielonomininalna regresja logistyczna. Modele 5–6

| | Model 5 | Model 6 |
|--|------------------------|------------------------|
| Opportunity (przedsiębiorczość z wyboru) | | |
| dgender | .2840475***(.0700855) | .2781344*** (.0689442) |
| dumownmge | 1.700255***(.1469366) | 1.692395*** (.1448159) |
| dumbusang | .7347362***(.0829634) | .735934*** (.0807021) |
| dumknowent | 1.021871***(.0827227) | 1.011439*** (.0805721) |
| dumgemwork | .3021893* (.1342201) | .3799466*** (.1190094) |
| ed_postsec~h | .338687***(.07003) | .3246511*** (.0695999) |
| ed_high | .2385398 (.2246131) | .2732578 (.216598) |
| age | .0156724 (.0228043) | .01016 (.022748) |
| age2 | -.0003751 (.0003141) | -.0003055 (.0003162) |
| gdp_pc_ppp | .0000347 (.0000312) | -.000041 (.0000423) |
| her_econfree | .2206071 (.2722559) | |
| gdppc_ecfree | -.0000236† (.0000129) | |
| ti_cpi | -.1565007 (.1421506) | |
| ti_gdp | 5.92e-06 (5.56e-06) | |
| _cons | -4.86965***(.9941062) | -3.660824***(.6005988) |
| necessity (przedsiębiorczość z konieczności) | | |
| dgender | .1926239* (.0934581) | .179261* (.0872078) |
| dumownmge | 1.980846***(.2333506) | 1.973154***(.2257826) |
| dumbusang | .6316041***(.1321288) | .6409641***(.1258039) |
| dumknowent | .5432838***(.0932984) | .5183936***(.0874818) |
| dumgemwork | -.2788515† (.1695566) | -.1636903 (.1526362) |
| ed_postsec~h | -.1649554 (.1406616) | -.200901 (.1318737) |
| ed_high | .2462227 (.4063499) | .3073186 (.3704536) |
| age | .0991158***(.0238508) | .0910327***(.0239118) |
| age2 | -.0012998***(.0002873) | -.0011941***(.0002912) |
| gdp_pc_ppp | .00003 (.0000345) | -.0000881* (.0000402) |

| | | |
|--------------------|-------------------------|----------------------|
| her_econfree | .2153285 (.2819092) | |
| gdppc_ecfree | -.0000526***(.0000127) | |
| ti_cpi | -.3159561† (.175278) | |
| ti_gdp | 8.91e-06 (6.16e-06) | |
| _cons | -5.502364*** (1.106687) | -4.114044 (.8280531) |
| Liczba obserw. | 85972 | 85972 |
| Wald chi2 | 3247.90*** | 4146.80*** |
| Log pseudoprawdop. | -15996.141 | -16014.112 |
| Pseudo R2 | 0.1447 | 0.1437 |

Uwagi:

- (i) Duże błędy standardowe podano w nawiasach
- (ii) Istotne przy: †.10, *.05, **.01, ***.001
- (iii) Błędy standardowe dopasowane do 39 grup kraj_rok
- (iv) *su_opp_nec*== „nierozpoczynanie działalności” to poziom odniesienia
- (v) Dla Modelu 5: sprawdzenie, że współczynniki *her_econfree* i *gdppc_ecfree* są takie same dla przedsiębiorczości z konieczności i z wyboru: $\chi^2(2) = 6.31^*$.
- (vi) Dla Modelu 6: sprawdzenie, że współczynniki *ti_cpi* i *ti_gdp* są takie same dla przedsiębiorczości z konieczności i z wyboru: $\chi^2(2) = 2.40$

Tabela 13.6. Czynniki determinujące powstawanie (zakładanie) nowych firm. Regresja logistyczna. Modele 7–9

| | Model 7 | Model 8 | Model 9 |
|--------------------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| dgender | .3020984*** (.0578373) | .3035599*** (.0587518) | .3028205*** (.0603713) |
| dumownmge | 1.144695*** (.1156751) | 1.142732*** (.1182399) | 1.145849*** (.1175706) |
| dumbusang | 1.143171*** (.0757227) | 1.139304*** (.0754794) | 1.142805*** (.075477) |
| dumknowent | .921649*** (.0660194) | .9233362*** (.0649876) | .9216951*** (.0660697) |
| dumgemwork | .3558131* (.139735) | .351477* (.1390191) | .3546259* (.1417887) |
| ed_postsec~h | .1921734*** (.0552991) | .1965579*** (.0605102) | .1917198*** (.0561635) |
| ed_high | .4355459 (.2964675) | .4244129 (.2747867) | .4356755 (.2945504) |
| age | .014051 (.0219268) | .0133273 (.0219128) | .0141308 (.0219742) |
| age2 | -.0003431 (.0002946) | -.0003337 (.0002948) | -.0003441 (.0002952) |
| pro_strong | .4646102* (.2309968) | .4174041† (.2393004) | .4623955* (.2295654) |
| credit_pri | .004713† (.0025415) | .0048423* (.0023658) | .0047753† (.0025713) |
| inf_stdev | -.0025859 (.0285762) | | |
| gov_cons | | -.0149038 (.021967) | |
| gdp_pc_ppp | -.0000503*** (.0000152) | -.000046** (.0000165) | -.0000498*** (.0000147) |
| _cons | -3.181825*** (.4143525) | -2.990477*** (.5393103) | -3.203237*** (.4084735) |
| Liczba obserw. | 87929 | 87929 | 87929 |
| Wald chi2 | 1287.68*** | 1203.75*** | 1196.84*** |
| Log pseudoprawdop. | 21400.061 | -21391.285 | -21400.314 |
| Pseudo R2 | 0.1306 | 0.1310 | 0.1306 |

Uwagi:

- (i) Duże błędy standardowe podano w nawiasach
- (ii) Istotne przy: †.10, *.05, **.01, ***.001
- (iii) Błędy standardowe dopasowane do 40 grup kraj_rok

Tabela 13.7. Czynniki determinujące powstawanie (zakładanie) nowych firm. Regresja logistyczna. Model 14

| | |
|--------------------|-------------------------|
| dgender | .3140608*** (.054574) |
| dumownmge | 1.15264*** (.1141523) |
| dumbusang | 1.136735*** (.0744926) |
| dumknowent | .9212349*** (.0641057) |
| dumgenwork | .3051742* (.1339519) |
| ed_postsec~h | .1932775*** (.0551694) |
| ed_high | .4637752† (.2720289) |
| age | .0159307 (.0220105) |
| age2 | -.0003668 (.0002984) |
| pro_strong | .4717385* (.2146972) |
| credit_pri | -.0001997 (.0056696) |
| gdp_pc_ppp | -.0000687*** (.000019) |
| gdppc_cre | 2.23e-07 (1.66e-07) |
| _cons | -2.854248*** (.5267464) |
| Liczba obserw. | 87929 |
| Wald chi2(13) | 1224.38*** |
| Log pseudoprawdop. | -21363.825 |
| Pseudo R2 | 0.1321 |

Uwagi:

(i) Duże błędy standardowe podano w nawiasach

(ii) Istotne przy: †.10, *.05, **.01, ***.001

(iii) Błędy standardowe dopasowane do 40 grup kraj_rok

(iv) Sprawdzenie, że współczynniki *credit_pri* i *gdppc_cre* wynoszą zero: $\chi^2 = 20.14^{***}$

BIBLIOGRAFIA

- Acs, Z., Audretsch, D. Evans, D. (1994) Why does the self-employment rate vary across countries and over time? *Discussion paper nr 871*. London: CEPR.
- Acs, Z., Arenius, P., Hay, M., Minniti, M. (2004) *Global Entrepreneurship Monitor. 2004 Executive Report*. Babson College, MA, USA i London Business School, UK, <http://www.gemconsortium.org>.

- Aidis, R., Mickiewicz, T. (2006) Entrepreneurs, Expectations and Business Expansion: Lessons from Lithuania. *Europe Asia Studies*, Vol. 58(6), pp. 855–880.
- Barkhatova, N. (2000) Russian Small Business, Authorities and the State. *Europe-Asia Studies*, Vol. 52, pp. 657–676.
- Baumol, W. (1990) Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, Vol. 98, pp. 893–921.
- Beach, W., Miles, M. (2006) *Explaining the Factors of the Index of Economic Freedom* (rozdział 5, *Heritage Foundation's Index of Economic Freedom 2006*, <http://www.heritagefoundation.org>).
- Berkovitz, D., Jackson, J. (2006) Entrepreneurship and the evolution of income distribution in Poland and Russia. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 34, pp. 338–356.
- Blanchflower, D. (2004) *Self-employment: More may not be better*, tekst roboczy 10286. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- Carree, M., van Stel, A., Thurik, R., Wennekers, S. (2002) Economic Development and Business Ownership: An analysis using data of 23 OECD countries in the period 1976-1996. *Small Business Economics*, Vol. 19, pp. 271–290.
- Cooper, A.C., Dunkelberg, W.C. (1987) *Entrepreneurial research: Old questions, new answers and methodological issues*. West Lafayette, Indiana: Purdue University, Krannert Graduate School of Management.
- Davidsson, P., Honig, B. (2003) The Role of Social and Human Capital among Nascent Entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, Vol. 13(3), pp. 301–331.
- Delmar, F., Davidsson, P. (2000) Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs. *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 12, pp. 1–23.
- Desai, M., Gompers, P., Lerner, J. (2003) Institutions, Capital Constraints and Entrepreneurial Firm Dynamics: Evidence from Europe. *Harvard Negotiation, Organizations and Markets Research Papers*, pp. 03–59.
- De Wit, G., van Winden, F.A.A.M. (1989) An Empirical Analysis of Self-Employment in the Netherlands. *Small Business Economics*, Vol. 1(4), pp. 263–272.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (2002) The Regulation of Entry. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107(1), pp. 1–37.
- Evans, D., Jovanovic, B. (1989) An estimated model of entrepreneurial choice under liquidity constraints. *Journal of Political Economy*, Vol. 97(4), pp. 808–827.
- Evans, D., Leighton, L. (1989) Some empirical aspects of entrepreneurship. *American Economic Review*, Vol. 79, pp. 519–535.
- Glaeser, E., Scheinkman, J., Shleifer, A. (2003) Injustice of inequality. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 50(1), pp. 199–222.
- Grilo, I., Irigoyen, J. (2006) Entrepreneurship in the EU: to wish and not to be. *Small Business Economics*, Vol. 26(4), pp. 305–318.
- Grilo, I., Thurik, R. (2005) Latent and actual entrepreneurship in Europe and the US. *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 1(4), pp. 441–459.
- Hirschman, A. (1958) *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.

- Johnson, S., Kaufmann, D., Shleifer, A. (1997) *Politics and Entrepreneurship in Transition Economies*, tekst roboczy nr 57, William Davidson Institute, University of Michigan.
- Klapper, L., Laeven, L., Rajan, R. (2006) Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, Vol. 82, pp. 591–629.
- Knack, S. (2006) *Measuring Corruption in Eastern Europe and Central Asia: A Critique of the Cross-Country Indicators*, tekst roboczy nr 3968. World Bank.
- Krueger, N., Reilly, M., Carsrud, A. (2000) Competing Models of Entrepreneurial Intentions. *Journal of Business Venturing*, Vol. 15, pp. 411–432.
- Lambsdorff, J. (2005) *Methodology of the 2005 Corruption Perceptions Index*. Transparency International and University of Passau, maszynopis.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R. (1999), The Quality of Government. *Journal of Law, Economics and Organisation*, Vol. 15(1), pp. 222–279.
- Levesque, M., Minniti, M. (2006) The Effect of Aging on Entrepreneurial Behavior. *The Journal of Business Venturing*, Vol. 21(2), pp. 177–194.
- Lumpkin, G., Dess, G. (1996) Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, Vol. 21, pp. 135–172.
- McMillan, J., Woodruff, C. (2002) The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16(3), pp. 153–170.
- McMullen, J., Shepherd, D. (2006) Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review*, Vol. 31(1), pp. 132–152.
- Meggison, W., Netter, J. (2001) From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatisation. *Journal of Economic Literature*, Vol. 39, pp. 321–389.
- Mickiewicz, T., Gerry, C., Bishop, K. (2005) Privatisation, Corporate Control and Employment Growth: Evidence from a Panel of Large Polish Firms, 1996–2002. *Economic Systems*, Vol. 29(1), pp. 98–119.
- Minniti, M. (2005) Entrepreneurship and Network Externalities. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 57(1), pp. 1–27.
- Minniti, M., Arenius, P., Langowitz, N. (2005a) *GEM 2004 Report on Women and Entrepreneurship*, <http://www.gemconsortium.org>.
- Minniti, M., Bygrave, D., Autio, E. (2005b) *Global Entrepreneurship Monitor. 2005 Executive Report*. Babson College, MA, USA i London Business School, UK, <http://www.gemconsortium.org>.
- North, DC. (1990) *Institutions, institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press.
- Parker, S. (2006) *New Agendas in the Economics of Entrepreneurship: Optimism, Education, Wealth and Entrepreneurship*. Referat przedstawiony na dorocznej konferencji ASSA American Economic Association, Boston.
- Robinson, P.B., Sexton, E.A. (2002) The Effect of Education and Experience on Self-Employment Success. *Journal of Business Venturing*, Vol. 9(2), pp. 141–156.
- Sarasvathy, S. (2004) The questions we ask and the questions we care about: reformulating some problems in entrepreneurship research. *Journal of Business Venturing*, Vol. 19, pp. 707–717.

- Schaffer, M., Carlin, W., Seabright, P. (2006) *Where are the real bottlenecks? A Lagrangian approach to identifying constraints on growth from subjective data*. Referat przedstawiony na konferencji inauguracyjnej Centre for Economic Development and Institutions, University of Brunel, maszynopis.
- Storey, D. (1994), *Understanding the Small Business Sector*. London: International Thomson Business Press.
- Tanzi, V. (1998) Corruption Around the World. *IMF Staff Papers*, Vol. 45(4), pp. 559–594.
- Uhlaner, L., Thurik, R. (2005) Post-Materialism: A cultural factor influencing total entrepreneurial activity across nations. *Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy*, No. 20. Jena: Max Planck Institute of Economics.
- Verheul, I., van Stel, A., Thurik, R., *Explaining female and male entrepreneurship across 29 countries*, materiał niepublikowany. *Entrepreneurship and Regional Development*.
- Wennekers, S., van Stel, A., Thurik, R., Reynolds, P. (2005) Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development. *Small Business Economics*, Vol. 24, pp. 293–309.

Adam Noga

Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa

W KIERUNKU TEORII KOSZTÓW TRANSFORMACJI

1. POŻYTKI Z POSZUKIWANIA PODSTAW TEORETYCZNYCH TRANSFORMACJI

Współczesny wielki kryzys – nieuchronna potrzeba transformacji wielu gospodarek poszczególnych krajów oraz całej gospodarki globalnej – wskazuje, że być może ekonomiści zbyt wcześnie porzucili tak atrakcyjnie wyglądające 20 lat temu pole badawcze, jakim było poszukiwanie teorii transformacji. Wprawdzie 20 lat temu pojawiła się unikalna potrzeba i szansa na poszukiwanie teorii transformacji gospodarek nakazowo-rozdziałczych, quasi-autarkicznych o dominującej własności państwowej w gospodarce otwarte, o dominującej roli rynku i własności prywatnej, niemniej jednak wielkie transformacje gospodarcze mają wiele wspólnych cech, albo, mówiąc dobitniej, wiele wspólnych problemów. Jeden z głównych takich problemów może być rdzeniem poszukiwanej ogólniejszej teorii transformacji. Chodzi tutaj o koszty, które przy każdej transformacji muszą ponosić gospodarstwa domowe, stanowiące zarówno w najbardziej tradycyjnej, jak i w najbardziej nowoczesnej gospodarce jej najsilniejszą podstawę.

Porzucenie badań nad teorią transformacji, po wspomnianym początkowym entuzjazmie i wyłanianiu się już nawet konkurencyjnych szkół w tej potencjalnej teorii, nastąpiło pod wpływem zwycięstwa przekonania, że ekonomia głównego nurtu, czyli głównie nowa ekonomia klasyczna (z „zaanektowanym” monetaryzmem), teoria realnego cyklu koniunkturalnego i nowy keynesizm, a także teoria wzrostu endogenicznego, mogą być wystarczająco użyteczne w wyjaśnianiu zachowań i rozwoju byłych gospodarek socjalistycznych zarówno w latach 90. XX wieku, jak

i w przyszłości. Zgodnie z zasadą brzytwy Okhama – po cóż tworzyć nowe, sztuczne, ekstrawaganckie koncepcje, skoro istnieją już stare, dobrze sprawdzone, i przede wszystkim mające bardzo wpływowych twórców i użytkowników. Ale również ekonomiści, którzy nie akceptują ekonomii głównego nurtu, też uznali, że w istniejących konkurencyjnych w stosunku do tego nurtu kierunkach ekonomii, np. w różnych odmianach postkeynesizmu, teorii nierównowagi, teoriach rozwoju, można znaleźć instrumentarium do dobrego wyjaśniania problemów funkcjonowania i rozwoju gospodarek posocjalistycznych w latach 90. XX wieku i dalszych.

Oczywiście nie wszyscy ekonomiści porzucili poszukiwania teorii transformacji (Kozłowski 2008). Ekonomiści instytucjonalni, z natury swoich badań, w jakiś sposób musieli kontynuować te poszukiwania. Transformacja jest bowiem oczywiście bardzo radykalną zmianą instytucji gospodarczych i nie tylko. Z natury badań ekonomii instytucjonalnej, nienumerycznej i nieinstrumentalnej, wynika jednakże też jej istotna słabość. Słabość ta ogranicza jej możliwość zbudowania pożądanej teorii transformacji, w tym przypadku – możliwość jej pragmatycznego „dialogu” z koncepcjami użytecznymi w budowaniu konkretnej *policy mix* czy polityki wzrostu gospodarczego, jakimi są ekonomie głównego nurtu czy postkeynesowskie.

Dostrzeżenie, że ekonomia głównego nurtu czy ekonomie niemieszczące się w głównym nurcie nie mogą wyjaśniać zadowalająco, a tym bardziej proponować sposobów transformacji systemów, kiedyś gospodarek posocjalistycznych, czy obecnie wysokorozwiniętych gospodarek rynkowych triady, tym bardziej zachęca do poszukiwania specjalnej teorii transformacji.

Ekonomia instytucjonalna podsuwa pewne pomysły na poszukiwanie takiej teorii. Chodzi tutaj o koncepcje praw własności, koncepcje *rent seeking*, koncepcję X-nieefektywności, teorie agencji, a nawet instytucjonalną neoklasyczną podstawę teorii rynków i cen. Najbardziej inspirującą, a zarazem i najbardziej wymagającą krytycznej refleksji, jest instytucjonalna koncepcja kosztów transakcji R. Coase’a (1937), rozwinięta nowoczesnie przez O. Williamsona (2000). Pomysł R. Coase’a wyjaśniający, że przedsiębiorstwa (nowa instytucja) zastępowały w wielu regulacjach gospodarczych rynek (starą instytucję), ponieważ rynek w wielu obszarach regulacji generował zbyt wielkie, a niekiedy nieskończenie wielkie koszty (koszty transakcji), które przedsiębiorstwa mogą istotnie wyeliminować, może do dzisiaj inspirować myślenie o zmianie instytucji. Wprawdzie pomysł R. Coase’a, nawet z bardzo wyrafinowanym rozwinięciem dokonanym przez O. Williamsona (transakcje specyficznymi aktywami determinującymi istotę przedsiębiorstwa), nie może być współczesnym zadowalającym wyjaśnieniem powstawania, funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw, to jednakże jego płodność naukowa jest ogromna.

Interesującym pomysłem na budowanie teorii transformacji wydaje się wykorzystanie jako jej „budulca” kosztów transformacji. Jeśli znaj-

dujemy się w jakimś stanie S1, który jest stanem, w jakim gospodarka nie może funkcjonować lub też funkcjonuje przy pomocy sztucznych zewnętrznych wsparć otoczenia, to przejście do stanu S2, w którym gospodarka dzięki swojej autonomicznej zdolności nie tylko nie wymaga takich zewnętrznych wsparć, ale sama wspiera otoczenie, to przejście z S1 do S2 wymaga kosztów, które nazwiemy kosztami transformacji.

W teorii transformacji budowanej na podstawie kosztów transformacji napotkamy jednak wiele trudnych dylematów, na które napotykała teoria kosztów transakcji R. Coase'a i O. Williamsona. Chodzi przede wszystkim o to, jak określić koszty transformacji, jak je mierzyć, jak na te koszty wpływają identyfikację stanów S1 i S2.

Nie ulega wątpliwości, że gospodarki znajdujące się w stanach S1, jak przed transformacją gospodarki krajów socjalistycznych, czy współcześnie wysokorozwinięte gospodarki rynkowe krajów triady, znajdowały się czy znajdują w stanie głębokiej nierównowagi. Nierównowagi te próbowano (w krajach posocjalistycznych) i zaczyna się próbować (w krajach triady) szeroko opisywać w literaturze. Dla jasności wyводу można powiedzieć, że w przypadku gospodarek socjalistycznych była to trwała nierównowaga podkonsumpcji, a w przypadku krajów triady trwała nierównowaga nadkonsumpcji.

Przejście do stanu S2 oznacza przejście do stanu równowagi. Jednak określenie stanu S2 jest bardzo skomplikowane. Nie można tego stanu określić precyzyjnymi narzędziami „najtwardszej” teorii ekonomii. Ta ostatnia zna taki stan, jako superheurystyczny, niemający żadnego związku z rzeczywistością, pokazujący idealną alokację i efektywność wymyślonej gospodarki, z idealnymi, niezawodnymi, kompletnymi i z najsilniejszym charakterem rynkami, idealnym podziałem i idealną alokacją praw własności. Jest to stan równowagi ogólnej Arrowa-Debreu, którego przydatność tutaj jest powszechnie kwestionowana, a najbardziej kompetentnie przez samego Arrowa.

Praktycy i teoretycy transformacji gospodarek socjalistycznych poszukiwali różnych, zdecydowanie mniej precyzyjnych określeń stanu S2. Parafrazując Nietzschego, można powiedzieć: ideału nie ma, wszystko jest dozwolone. Tak więc niektórzy ekonomiści wykorzystują tutaj przede wszystkim wzorce międzynarodowe – np. chcemy upodobnić polską gospodarkę do modelu instytucjonalnego (regulacyjnego, własnościowego) europejskich krajów wysokorozwiniętych. Inni chcieliby jednak wskazania konkretnego modelu, np. angielskiego, szwedzkiego, niemieckiego. Otwiera to ogromne pole kontrowersji. Można jednakże też do tego podejść z Hegłowską desperacją jak generał Wojciech Jaruzelski, niekwestionowany przywódca gospodarki i państwa w Polsce w stanie S1, który stwierdza, że obecna Polska (stan S2), mu się zdecydowanie bardziej podoba niż w stanie S1 („Polityka”, nr 7/2009).

Podobna trudność ma miejsce w przypadku współczesnych gospodarek triady, a szczególnie Stanów Zjednoczonych, które jeśli rzeczywiście

weszłyby na drogę transformacji, to przejście z obecnego stanu S1 głębokiej nierównowagi do stanu S2, jakiejś równowagi, wymagałoby określenia tego stanu.

To określenie stanu S2 jako stanu równowagi wywołuje jednakże wiele kontrowersji. Teoretycy ekonomii poświęcili analizie zjawiska równowagi równie wiele uwagi (lwią część), jak i jego krytyce. Ekonomia rozwoju, a wśród niej np. jedna z najciekawszych, ekonomia Schumpeterowska, silnie kontestuje zjawisko równowagi jako zjawisko statyczne i stagnacyjne. Rozwój jest kojarzony zawsze z nierównowagami w wąskim znaczeniu, jakkolwiek mówi się o rozwoju zrównoważonym, a nawet trwałym i zrównoważonym w szerokim społecznym i ekologicznym znaczeniu. Trzeba jednakże pamiętać, że czym innym jest niezrównoważony rozwój Schumpeterowski, w którym gospodarka nabiera swojego dynamizmu, wybijając się z równowagi w dół i w górę, czym innym są stany S1 byłych gospodarek socjalistycznych, trwale znajdujących się po jednej stronie równowagi (podkonsumpcji) czy obecnych gospodarek triady trwale znajdujących się pod drugiej stronie równowagi (nadkonsumpcji).

Ta ostatnia sytuacja może stanowić podstawę do pewnej krytyki liberalizmu (Kołodko 2008). Liberalizm jest tutaj bowiem niekonsekwentny. Promując Konsensus Waszyngtoński, ignoruje zawsze najważniejszą kwestię, jaką jest wykonawstwo. Trudno zarzucić Konsensusowi Waszyngtońskiemu, że promuje zdrowe zasady ekonomii, na czele z dbaniem o zdrowe finanse publiczne (Kołodko 2005). Nie można jednak pogodzić z zasadami liberalizmu ekonomicznego i Konsensusem Waszyngtońskim trwałej nierównowagi gospodarki amerykańskiej, nadkonsumpcji, utrzymywanej przy pomocy sztucznych wsparć zewnętrznych, bardziej zgodnych z antyliberalną teorią dominacji F. Perroux (1948), niż z ekonomią liberalną. Krach tej sytuacji i konieczność przejścia do S2, być może jest koniecznością przejścia do rzeczywistego liberalizmu.

Trudność określenia stanu S2 zarówno kiedyś dla byłych gospodarek socjalistycznych, jak i obecnie dla gospodarek triady na czele z USA, rzutuje bardzo silnie na powodzenie tworzenia teorii transformacji. Nieokreśloność S2 będzie istotnie podnosić koszty transformacji – do poniesionych wysokich kosztów transformacji, poniesionych przez gospodarstwa domowe trzeba będzie dodać koszty dysfunkcyjności systemu po transformacji, który nadal nie jest takim do jakiego zmierzaliśmy.

Spróbujmy teraz hipotetycznie zidentyfikować teorię transformacji, której budulcem mogłyby być koszty transformacji.

Transformacja nierównowagowego systemu S1 w równowagowy system S2 wymaga kosztów transformacji, obciążających gospodarstwa domowe, w kraju i za granicą¹. Koszty transformacji są zmienne w czasie.

¹ Np. za transformację gospodarki USA zapłacą gospodarstwa domowe w wielu krajach świata. Gospodarstwa domowe w USA płacili jednakże też za transformację gospodarki polskiej.

Obniżają się, gdy gospodarka zbliża się do sytuacji równowagowej (np. w dobrej koniunkturze). Wówczas też transformacja staje się najtańsza. Rzadko jednak dochodzi do transformacji w takiej sytuacji, ponieważ wraz ze spadkiem kosztów transformacji spadają też często koszty dysfunkcjonalności systemu S1. Do transformacji dochodzi, gdy koszty dysfunkcjonalności systemu przekraczają koszty transformacji systemu, co dokonuje się na bardzo wysokim poziomie obu tych rodzajów kosztów.

2. SPÓR O STAN DOCELOWY TRANSFORMACJI

Dlaczego zamiast życiowo wykorzystywać instytucje rynków i państwa w gospodarce, żalobnie modlimy się do nich?

Tadeusz D. Amna

Opór gospodarstw domowych przed zmianą i poniesieniem kosztów transformacji wynika z faktu, że koszty te po pierwsze: mieszają się z kosztami dysfunkcjonalności systemu, a po drugie dzielą się na dwie grupy: koszty przeprowadzenia zmian oraz koszty nowych dysfunkcjonalności systemu, tym razem już tego systemu docelowego.

Dysfunkcjonalność systemu docelowego wydaje się nieuchronna i wynika zazwyczaj z fetyszyzowania czy kanonizowania roli państwa lub rynku w systemie docelowym. Owo fetyszyzowanie i kanonizowanie wiąże się przy tym zazwyczaj z neofickim odwróceniem się od jednego do drugiego. Wszystkie wielkie nurty w ekonomii zrobiły wielką furorę na negacji poprzednich. Jeśli natomiast sprawdzały się praktycznie, to w wyniku pragmatycznego połączenia nowej wiary ze starą.

Keynesizm trafnie zanegował neoklasyczną ekonomię w jej przekonaniu, że wszystkie rynki mogą się równoważyć. W miarę dobrze mogą się równoważyć rynki produktów i usług (choć też nie wszystkie, np. nie mogą się równoważyć rynki usług medycznych, co wciąż stanowi wielki problem transformacyjny wszystkich gospodarek świata, o czym dalej), ale nie mogą się równoważyć rynki pracy czy pieniężno-kredytowe. Na podstawie trafnej negacji ekonomii neoklasycznej keynesizm stworzył nowoczesną makroekonomię, wykorzystywaną później płodnie przez jego największych krytyków.

Normatywny program keynesizmu nie okazał się już tak udany jak jego pozytywna krytyka ekonomii neoklasycznej. Normatywny program keynesizmu poddawany jest permanentnej weryfikacji, i to zarówno ze strony jego obrońców, jak i przeciwników. Ograniczona zdolność gospodarki rynkowej, czyli całego systemu rynków (z rynkami pracy i pieniężno-kredytowym) do równoważenia gospodarki wcale nie oznacza, że dowolna aktywność państwa może pomóc gospodarce rynkowej w jej równoważeniu. Dowcip J.M. Keynesa – o tym, żeby w kryzysie koniecznie zwiększać globalny efektywny popyt przez np. zakupywanie

i odkopywanie butelek z banknotami – został zbyt poważnie potraktowany w teorii, ale na szczęście nie w praktyce. Praktyka na początku pozostawała na zdrowych zasadach ekonomii (neoliberalnych), dostrzegając trafność pozytywnej krytyki Keynesa, ale i kolejne szaleństwo jego koncepcji programowej, które później ujawniło się z całą mocą, stanowiąc dobrą pożywkę dla trafnej jego krytyki dokonanej przez monetaryzm, nową ekonomię klasyczną i teorię realnego cyklu koniunkturalnego. Na początku praktyka zaangażowała się w gospodarkę w sposób bardzo racjonalny – infrastrukturalny, zgodny z neoliberalnymi modelami wzrostu endogenicznego R. Lucasa i R. Barro. Zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w pozostałych krajach triady, wychodzenie z wielkiego kryzysu 1929–1933 dokonało się przez budowę podstaw infrastrukturalnych nowoczesnych gospodarek. Poza sporem o działanie mnożników Keynesa i efektów wypychania, stworzono znacznie ważniejsze pole do działania mnożników Leontiefa, czyli do działania pozytywnych strukturalnych przekształceń w gospodarkach. Mówiąc o roli państwa w gospodarce, trzeba przede wszystkim myśleć o mnożnikach Leontiefa, a nie Keynesa. Wówczas można z powodzeniem pogodzić liberalne z etatystycznym (rozwojowym) podejściem do gospodarki. Niestety w polskiej transformacji trzeba tutaj mówić o wielkiej klęsce, obciążającej zarówno liberalne, jak i jakiegokolwiek inne programy kształtowania gospodarki, które próbowano (zaniechano) realizować w ostatnim dwudziestolecium².

Tak jak keynesizm trafnie wskazał na ograniczenia neoklasycznych modeli rynków, tak samo później monetaryzm, nowa ekonomia klasyczna i teoria realnego cyklu koniunkturalnego trafnie wskazały na ograniczenia modelu Keynesowskiego, same jednakże też w niewielkim stopniu pomogły w powstaniu skutecznego normatywnego programu działania gospodarki rynkowej. Bardzo trafna okazała się monetarystyczna krytyka krzywej Philipsa, krytyka Keynesowskiego *trade off* między bezrobociem a inflacją. Doświadczeni przedsiębiorcy, również szybko w Polsce, dostrzegli w kształtowaniu polityki zatrudnienia sens tej krytyki i bardzo ostrożnie rozwijają zatrudnienie wraz z polityką wzrostu popytu.

Wielu polskich przedsiębiorców samodzielnie odkryło też tzw. krytykę Lucasa z nowej ekonomii klasycznej, prowadzoną na podstawie tzw. racjonalnych oczekiwań: nie reagują na popytową politykę państwa w ogóle wzrostem zatrudnienia, dostrzegając zawczasu wysokie koszty redukcji zatrudnienia w przyszłości (jeśli zwiększają zatrudnienie to „na czarno”, bez ryzyka wysokich kosztów zwolnień, czym „uelastycz-

² W roku 1993 powstała w Polsce ustawa, która miała być podstawą budowy w ciągu 10 lat 2600 km autostrad. Wówczas w 1993 roku z prerażeniem stwierdzano, że dopiero za 10 lat będziemy mieć te 2600 km autostrad. Od 1993 do 2003 roku zbudowano dziesięć razy mniej kilometrów autostrad, niż przewidywali twórcy ustawy.

nając na czarno” polski rynek pracy). Budowanie jednakże polityki gospodarczej na podstawie teorii racjonalnych oczekiwań okazuje się też wysoce zawodne.

Trafna okazuje się również krytyka dokonana przez teorię realnego cyklu koniunkturalnego, zwracającą uwagę, że coraz częściej w gospodarce faktyczny i potencjalny poziom PKB równają się sobie. Niewykorzystane zdolności produkcyjne nie mają zdolności konkurencyjnej, aby mogły zostać wykorzystane w globalizującej się gospodarce, doprowadzając do krecacji zatrudnienia i obniżania inflacji większą podażą. Z teorii tej wyprowadzono ciekawa normatywna koncepcja, aby zaangażowanie państwa w gospodarkę służyło bardziej kreowaniu mnożników Leontiefa niż Keynesa, ale w krótkim okresie koncepcja ta uruchamia automatycznie bardzo wysokie koszty transformacji, których politycy i wyborcy nie zaakceptują.

Krytyki keynesizmu dokonywane przez monetaryzm, nową ekonomię klasyczną i teorię realnego cyklu koniunkturalnego w normatywnych programach promują rynek (system rynków), którego fetyszyzacja i kanonizowanie uważane są obecnie za główną przyczynę kryzysu i konieczności transformacji gospodarek triady. Wprawdzie znów na trafnej krytyce ograniczenia rynku w eliminowaniu dysfunkcjonalności systemu S1 furorę w światowej ekonomii zrobiły nowa ekonomia Keynesowska i ekonomia behawioralna, ale tak samo jak w poprzednich narodzinach wielkich systemów teoretycznych, sukces zaczyna się i kończy na krytyce poprzednich systemów. Nowa ekonomia Keynesowska trafnie wskazuje, że wiele cen ma charakter lepki i nie może szybko równoważyć rynków, przyczyniając się do utrzymywania nierównowagi. Makroekonomiczna ekonomia behawioralna natomiast, podobnie jak kiedyś behawioralna teoria przedsiębiorstwa czy teorie ekonometryczne, zwraca uwagę na wiele czynników determinujących współczesną gospodarkę, różnorakie zależności między nimi, z których trudno jednoznacznie wywnioskować jej stany i zachowania.

Zarówno nowa ekonomia Keynesowska, jak i makroekonomia behawioralna znów trafnie krytykują wcześniej najbardziej wpływowe neoliberalne kierunki: nową ekonomię klasyczną z zaanektowanym monetaryzmem i teorię realnego cyklu koniunkturalnego, ale i tak samo jak w przeszłości nie proponują pożytecznych normatywnych wniosków. Jeśli z tej krytyki wyłania się jakaś koncepcja zwiększonej regulacyjnej roli państwa w gospodarce, to łatwo się ona może stać przedmiotem jeszcze silniejszej krytyki w przyszłości. Jak to widać na przykładzie transformacji gospodarek triady, w tym przede wszystkim USA, państwo dopiero raczkuje w wypełnianiu pozytywnej roli w gospodarce. Na razie tylko uruchamia ogromne kwoty pieniężne i prognozuje rekordowe deficyty budżetowe. Nie ma koncepcji i ludzi w strukturach państwa i banków centralnych zdolnych do zmierzenia się z tsunami kryzysu. Prezydent Obama zatrudnił sędziwego P. Volckera do intelektualnego

przywództwa w tej krucjacie, co symbolicznie pokazuje, że nie ma obecnie silnych kadr państwowych, dzięki którym państwo mogłoby przejąć z powodzeniem skuteczną regulację gospodarek.

Zarówno w przypadku transformacji byłych gospodarek socjalistycznych, jak i współczesnych gospodarek triady, nie da się uciec od stanu S2, w którym głównym regulatorem będzie rynek.

Regulacja rynkowa napotyka rzeczywiście bardzo wiele problemów. Chodzi tu np. o asymetrię informacji na rynku i w relacjach między podmiotami rynkowymi a państwem, nieprzejrzystość rynków, niepodzielność (korpuskularność) czynników wytwórczych, zjawiska monopolistyczne, zjawiska niepewności i ryzyka, zjawiska bilansowe na rynku, wielorakość celów przedsiębiorstw, zjawiska innowacji modyfikujące statyczne wnioski modelowe.

Wiele powyższych problemów gospodarki rynkowej możemy uporządkować w trzech grupach:

1) grupie problemów składających się na zawodność rynków omawianą szeroko w literaturze przedmiotu; takich jak:

- a) wysoka koncentracja produkcji i sprzedaży na rynkach,
- b) występowanie pozytywnych i negatywnych efektów zewnętrznych na rynkach,
- c) występowanie dóbr publicznych,

2) grupie problemów związanych z charakterem rynków, a którą to grupę w popularnym ujęciu nazywa się stopniem dojrzałości rynków; takich jak:

- a) głębokość rynków,
- b) stopień technologicznego zaawansowania działalności na rynku,
- c) faza rynku w cyklu życia produktów,
- d) stosunki własnościowe na rynku,
- e) relacje rynku lokalnego z globalnym,
- f) wiedza podmiotów rynkowych i inne,

3) grupie problemów niekompletności rynku, czyli braku wielu potrzebnych rynków, aby gospodarka rynkowa jako zbiór rynków mogła dobrze funkcjonować (unikać recesji lub szybko i „względnie tanio” z niej wychodzić).

Oczywiście między tymi trzema grupami występuje wiele związków, niekiedy nawet kontrowersyjną kwestią jest zakwalifikowanie jakiegoś problemu funkcjonowania gospodarki rynkowej do danej grupy. Często też wiele problemów zakwalifikowanych do tych trzech grup ma to samo źródło, przede wszystkim jest nim informacja i wiedza, sposoby jej alokacji i kreacji, obiegu w gospodarce, pojemność, wartość, dostępność, wiarygodność i tym podobne kwestie związane z informacją i jej asymetrią w gospodarce. Wygodne modele rynku, w których cena „załatwiała” tak wiele złożonych dzisiaj problemów informacyjnych rzeczywistej gospodarki rynkowej, są nie do zaakceptowania nawet dla autorów najprostszych podręczników ekonomii.

Zjawisko niekompletności rynków, podobnie jak zjawiska zawodności rynków i słabego charakteru rynków, powodujące złe funkcjonowanie gospodarki, wchodzenie gospodarki w długą recesję, próbuje się „naprawiać” w teorii i w praktyce, zazwyczaj przywołując na pomoc państwo. Mimo że państwo ma do odegrania wielką rolę w redukcji niekompletności i zawodności rynków oraz w poprawianiu ich charakteru, to jednak nie jest to rola główna.

W transformacji byłych gospodarek socjalistycznych pojawił się problem doprowadzenia do tych wszystkich dobrych charakterystyk rynków: niezawodności, silnego charakteru i kompletności. Byłe gospodarki socjalistyczne jako obecne gospodarki rynkowe, albo, jak się o nich mówi, gospodarki z wyłaniającymi się rynkami, mają wciąż ogromne problemy z tymi trzema grupami charakterystyk w swoim stanie S2. Stąd też np. wynika łatwość spekulowania walutami tych krajów ze względu na ich słaby charakter rynków.

Gospodarki triady największy problem mają z kompletnością rynków. Powstaje problem, na ile transformacja tych gospodarek może doprowadzić do stanu S2, w którym uda się zwiększyć kompletność rynków, co wcale nie musi oznaczać ograniczania roli państwa w gospodarce, a na ile rzeczywiście stanem S2 musi się okazać wzrost ilościowej roli państwa.

Poważni ekonomiści, z K. Arrowem na czele, nigdy nie mieli wątpliwości, że komplet rynków nie istnieje w rzeczywistych gospodarkach³. Niemniej jednak sprawność rzeczywistych gospodarek rynkowych wymaga, aby przynajmniej częściowo one powstawały. Częściowe powstanie takich rynków jest najlepszym sposobem na podnoszenie sprawności gospodarki rynkowej i rozwiązywanie wielu najważniejszych współczesnych problemów gospodarczych.

G. Debreu wielkie nadzieje w powyższym procesie wiązał z rynkami terminowymi. Rynki te jednakże z jednej strony wciąż są wysoce niekompletne i słabo rozwinięte, z drugiej zaś już się wyalienowały w niektórych swoich segmentach. Chodzi tutaj o niektóre rynki instrumentów pochodnych, rozwijanych przede wszystkim przez fundusze inwestycyjne i hedgingowe. Fundusze te, operując w skali globalnej trylionami dolarów, „najeżdżając” nimi na rynki produktowe, surowcowe i kapitałowe, szybko obniżają ich charakter. Zdecydowanie się „wyalienowały” i bardziej zniekształcają funkcjonowanie gospodarki rynkowej, niż identyfikują jej kierunki rozwoju. Analityk P. Kuczyński zauważa nawet: „Podręczniki klasycznej (neoklasycznej – przyp. A.N.) ekonomii nadają

³ Pojawiają się nawet opinie, że takie rynki nie istnieją również i w tej sztucznie wymyślonej gospodarce Arrowa-Debreu, co oznaczałoby, że cały wysiłek na znalezienie optymalnego rozwiązania równowagi ogólnej L. Walrasa, który został skierowany na tworzenie kolejnych założeń, coraz bardziej oddających model od rzeczywistości, okazał się jeszcze niewystarczający (zob. Dreze, Herings 2008).

się do kosza. Cen nie określa już stosunek podaży do popytu, tylko kapitał znajdujący się pomiędzy” („Polityka”, 23/2008, s. 39).

Wiele koncepcji teoretycznych wyjaśnia, dlaczego kompletu rynków nie ma w gospodarce, a jedną z najpopularniejszych jest koncepcja nowych keynesistów w wydaniu G. Akerlofa (1970).

W jaki sposób można zwiększać kompletność rynków w gospodarce? Pierwszym sposobem jest samoistna zdolność gospodarki rynkowej do rozwoju nowych rynków. Drugim – „sztuczna” pomoc rynkom w redukowaniu asymetrii informacji dzięki: a) technologiom (np. systemowym informatycznym, identyfikującym niesolidnych dłużników czy też po prostu zwiększającym możliwości badania zdolności kredytowych, dzięki badaniom DNA redukującym asymetrię informacji w ubezpieczeniach na życie, dzięki systemowi CEPiK redukującym asymetrię w ubezpieczeniach komunikacyjnych, dla samego przykładu Akerlofa można przywołać coraz doskonalsze stacje diagnostyczne, z rentgenowym prześwietleniem samochodu identyfikującym jego historię), b) aktywności państwa. Trzecim sposobem jest samoorganizacja i przedsiębiorczość uczestników rynku, przedsiębiorstw i gospodarstw domowych.

Nie ulega wątpliwości, że usprawnienie działania gospodarki rynkowej zarówno w skali globalnej, jak i lokalnej wymaga powstawania i rozwoju całego szeregu nietypowych rynków, takich jak rynek przedsiębiorstw, menedżerów, informacji czy wiedzy. Wydaje się, że można optymistycznie zakładać, iż gospodarka rynkowa samoczynnie, dzięki postępowi technicznemu i przy rozważnej pomocy państwa oraz sieci przedsiębiorstw, będzie takie rynki kreować.

Co się jednak dzieje i co można robić, kiedy ten postęp jest zbyt wolny? Zazwyczaj wzywa się na pomoc państwo, które powinno lepiej lub gorzej naśladując i poprawiając rynek, wypełniać luki związane z zarówno brakiem tych rynków, jak i ich zawodnością. Warto zwrócić uwagę na inne rozwiązanie, znacznie ważniejsze, „bardziej naturalne” i skuteczniejsze. Jest nim przedsiębiorczość gospodarstw domowych oraz kreatywność i innowacyjność przedsiębiorstw. Powstawanie i rozwój przedsiębiorstw, dzięki przedsiębiorczości ich kreatorów, stanowią sposób na tworzenie wielu potrzebnych rynków.

Sposoby na radzenie sobie z niekompletnością rynków możemy znaleźć w teoriach przedsiębiorstwa. Teorie przedsiębiorstw, identyfikujące ich inwariantne i autonomiczne fundamenty, stają się obecnie znów kluczowe. Z jednej strony coraz silniejsza konkurencja „popycha” działalność gospodarczą do coraz bardziej ryzykownych przedsięwzięć, w których już nie tylko państwo pozwala sobie na niebezpieczne przekraczanie ograniczeń budżetowych, ale czynią to również na niebezpieczną skalę przedsiębiorstwa, a nawet banki i gospodarstwa domowe (np. w kredytach hipotecznych typu *subprime* i ich sekurytyzacji wyrafinowanymi instrumentami pochodnymi). Tym bardziej konieczne jest wskazanie, że to właśnie w teorii przedsiębiorstwa, w identyfikacji jego

zdrowych, rozwojowych „genów” trzeba szukać odpowiedzi na pytania, jakie czynniki kreują jego szanse wzrostu i przetrwania, jego wartość, wzrost efektywności.

3. KOSZTY TRANSFORMACJI

Liczbowe szacunki kosztów dysfunkcjonalności systemów i kosztów transformacji są praktycznie niemożliwe do przeprowadzenia. Nie o nie chodzi w teorii kosztów transformacji i w instytucjonalnej teorii kosztów transakcji. Stąd też szacunki te są dzisiaj wdzięcznym tematem tabloidów lub gazet jeszcze niedawno uważanych za poważne. Codziennie prasa dostarcza dawki monstrualnych kwot mających pokazywać koszty dysfunkcjonalności i transformacji, w których nonszalancko miesza się miliardy z bilionami i trylionami dolarów, co rzeczywiście stanowi konkurencję medialną dla skandali gwiazd czy polityków.

Przy kosztach transformacji nie chodzi o ich obliczanie, choć niekiedy wydaje się to interesującym zagadnieniem dla analitycznej ekonomii, a nie tylko dla sensacji mediów. Jakiegokolwiek bowiem obliczenia przedstawilibyśmy *ex ante*, to i tak głównym problemem staje się przyzwolenie na nie gospodarstw domowych i to wtedy, gdy gospodarstwa domowe je konkretnie odczują. O ile obniży się poziom życia, o ile spadnie PKB, jak wielki będzie deficyt budżetowy, jak wielkie bezrobocie i inflacja, jak wielkie zadłużenie państwa, zróżnicowanie dochodowe itd., to są to koszty transformacji, choć mogą to być też koszty dysfunkcjonalności systemu, na które gospodarstwa domowe wyrażają lub nie wyrażają przyzwolenia⁴.

Większą użyteczność pojęcia i wielkości kosztów transformacji jako rdzenia teorii transformacji możemy dostrzec na przykładzie wybranych rynków. Weźmy pod uwagę rynek mięsny, usług medycznych i pieniężno-kredytowy.

Rynek mięsny jest symbolem polskiej transformacji. Problem spożycia mięsa, jego produkcji, dostępności, ceny, to jak wiadomo nie tylko znaczna część historii gospodarczej PRL, ale i jeszcze większa część jej historii politycznej. Większość dramatów społeczno-politycznych PRL związana była z niemożliwością stworzenia tego rynku. Spożycie mięsa na głowę było jednym z najważniejszych wskaźników rozwoju gospodarczego PRL i prawdopodobnie jedną z głównych przyczyn jego upadku.

⁴ W. Jaruzelski zauważa: „Jak już mówiłem, konieczne były bolesne reformy. Tylko razem mogliśmy je zrobić. (...) Niech pan sobie wyobrazi, że latem 1989 roku prezydentem zostaje Lech Wałęsa. Przecież z powodu tych reform w 1990 roku Mazowiecki przegrał wybory prezydenckie nie tylko z Wałęsą, ale też z Tymińskim. Co by było, gdybym w 1990 roku wszedł na trybunę i zawołał: «Nie tak miało być, nie miało być społeczno-ekonomicznych kontrastów, krzywdy, bezrobocia». Myśli pan, że ludzie którzy głosili «Komuno wróć», by tym śladem nie poszli?» („Polityka”, nr 7/2009).

Brzmi to dzisiaj dość groteskowo, szczególnie że coraz większa część społeczeństwa dostrzega negatywne skutki zdrowotne nadmiernego spożycia mięsa, a wielu zamożnych Polaków w ogóle rezygnuje z jego spożycia. Ostatni rząd PRL M. Rakowskiego zdecydował się na uruchomienie rynku mięsa z prozaicznego powodu: kolejnej fali braku mięsa nawet na kartki po dziewięciu latach od ich wprowadzenia. Wcześniej każdy najmniejszy ruch ceny mięsa kończył się koniecznością zaniechania reform i silnym kryzysem politycznym. Uruchomienie w 1989 roku rynku mięsa pozwoliło na jego działanie w klasycznym podręcznikowym ujęciu, czyli z wyeliminowaniem na pewien czas pewnej grupy nabywców z tego rynku, istotnym ograniczeniu spożycia przez innych, wysokimi cenami, niezrekompensowanymi tym razem wzrostem płac, doprowadzeniem do wzrostu opłacalności produkcji mięsa. Klasyczne działanie rynku okazało się tutaj sukcesem, jakkolwiek związanym z istotnymi kosztami transformacji, które udało się tutaj wyegzekwować od gospodarstw domowych. Wprowadzenie rynku mięsa jest jednak udanym przykładem transformacji (jakiejś cząstkowej oczywiście). Na rynek mięsa po *market clearing* mogli powrócić najbiedniejsi. Dzisiaj nawet na przysłowiową bułkę z szynką mogą sobie pozwolić bardzo biedne gospodarstwa domowe, z czym dwadzieścia lat temu mieli różne problemy dyrektorzy dobrych przedsiębiorstw.

Z rynkiem usług medycznych takiej transformacji cząstkowej nie można dokonać, nie tylko zresztą w Polsce. Tutaj mamy do czynienia z praktycznie nieskończone wysokimi kosztami transformacji, aby wprowadzić pełny rynek usług medycznych *via market clearing*. Wiązałyby to się wręcz z utratą życia przez bardzo wielu ludzi i innymi niedopuszczalnymi konsekwencjami, zanim powstałaby odpowiednia podaż, jak na wspomnianym rynku mięsa.

Rynek pieniężno-kredytowy jest dzisiaj przedmiotem poważnej debaty transformacyjnej w krajach triady. Jak wiadomo, przeciwko planowi Paulsona wypowiedziało się wielu ekonomistów, w tym niektórzy, jak R. Lucas, konsekwentnie w duchu rynkowego rozwiązania problemu rynku pieniężno-kredytowego. Można się spodziewać, że koszty transformacji takiego rozwiązania byłyby niebotyczne i nie ma szans, aby w jakimkolwiek kraju gospodarstwa domowe pozwoliły na ich poniesienie. Koszty transformacji drogą regulacyjną i dotacyjną też jednak będą bardzo wysokie, choć rozłożone w czasie i siłą rzeczy gospodarstwa domowe będą je musiały ponosić.

Powyższe przykłady pokazują, że koszty transformacji mogą stanowić interesującą podstawę teorii transformacji, wyjaśniającą jej możliwości i przebieg. Wskazują też, iż gospodarstwa domowe samodzielnie, bądź też jako główny kreator przedsiębiorstw, muszą szukać sposobów na obniżanie kosztów transformacji, które one w końcu ponoszą. Zarys takiej swoistej nanoekonomii gospodarstw domowych, które muszą się przeciwstawiać tsunami światowego kryzysu. Poza wielkimi sporami

teoretycznymi i walką polityczną gospodarstwa domowe kreują mrówczą przedsiębiorczością taką nanoekonomię. Przykładem może być przedsiębiorczość wielu emerytów, którzy zdają sobie sprawę, że liczenie na państwowe (ZUS-u, KRUS-u) podwyżki emerytur i rent jest pozbawione sensu. Podwyżka emerytur i rent w Polsce średnio o 10 złotych miesięcznie to dodatkowy jeden miliard złotych wydatków w budżecie, o 60 złotych to już tyle, ile wynoszą nakłady na całe państwowe szkolnictwo wyższe, a to dopiero 60 złotych... Kredyty *peer-to-peer* „Harvard Business Review” uznał za innowację 2009 roku – chodzi o rolę banków spółdzielczych i towarzystw ubezpieczeń wzajemnych jako lokalnych centrów biznesu, „tkających” małe lokalne sieci biznesowe będące alternatywą dla wielu sieci globalnych, rozchwianych silnie przez tsunami światowego kryzysu gospodarczego, chodzi o lokalne prawa Saya, o lokalną przedsiębiorczą redukcję alienacji, jaka charakteryzuje współczesne wielkie przedsiębiorstwa na skraju bankructwa, a wynikającą z oddzielenia się drugiego stopnia zarządzania od własności (właścicielami stają się fundusze inwestycyjne niemające żadnego pojęcia, jakie przedsiębiorstwa posiadają w swoich portfelach), i wiele innych działań, które mogą transformować gospodarki przy niższych kosztach transformacji.

BIBLIOGRAFIA

- Akerlof, G. (1970) The Market for Lemons: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84.
- Coase, R. (1937) The Nature of the Firm. *Economica*, No. 4.
- Dreze, J.H., Herings, P.J.J. (2008) *Sequentially Complete Markets Remain Incomplete*, draft.
- Kołodko, G.W. (2005) *O reformie naszych finansów*. Toruń: TNOiK.
- Kołodko, G.W. (2008) *Wędrujący świat*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Koźmiński, A.K. (2008) *How it All Happened. Essays in Political Economy of Transition*. Warszawa: Difin.
- Perroux, F. (1948) Esquisse d'une theorie de l'economie dominante. *Economie Applique*, No. 2–3.

Justyna Przychodzeń

Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa

PROŚRODOWISKOWA EWOLUCJA POLSKIEGO PRZEMYSŁU W PROCESIE TRANSFORMACJI SYSTEMU POLITYCZNEGO I PRAWNEGO

1. WPROWADZENIE

U progu XXI wieku, w dobie identyfikacji szeregu zagrożeń ekologicznych, związanych głównie z gwałtownym rozwojem naszej cywilizacji, kwestie ochrony środowiska stają się trwałym elementem nie tylko świata polityki, ale także świata biznesu. Dotychczasowy paradygmat rozwoju, oparty na nieograniczonej eksploatacji środowiska naturalnego, dzisiaj, w obliczu zagrożenia wyczerpania surowców nieodnawialnych, staje się nieaktualny i niepożądany. Prośrodowiskowa transformacja przemysłu jest obecnie nieunikniona, a efektywność tego procesu zależy przede wszystkim od zmian w jego makrootoczeniu. Jednym z jego elementów jest otoczenie polityczne i prawne¹. W literaturze przedmiotu (oraz rzeczywistości politycznej i gospodarczej) wskazuje się na cztery sposoby osiągnięcia skutecznej środowiskowej transformacji przemysłu. Pierwszy mówi o konieczności restrykcyjnych regulacji prawnych, obejmujących wszelką działalność przemysłu. Drugie podejście daje swobodę wyboru własnej prośrodowiskowej strategii działania danego przedsiębiorstwa, zgodnej z obowiązującymi przepisami prawnymi. W trzecim podejściu wskazuje się na konieczność rozwoju bodźców rynkowych,

¹ Do pozostałych składników makrootoczenia przemysłu zalicza się otoczenie: międzynarodowe, ekonomiczne, społeczne, demograficzne oraz technologiczne. Więcej na ten temat zob. Hill, Jones (1989, p. 81–85).

skłaniających przemysł do pożądanych, ekologicznych zachowań. Czwarty sposób osiągnięcia skutecznej środowiskowej transformacji biznesu opiera się na szeroko pojętym woluntaryzmie w zamian za zwolnienie z obowiązujących przepisów prawnych dotyczących głównie wyboru technologii czy strategii redukcji emisji. Dyskusja nad wyborem jednej z wymienionych strategii lub stworzenie nowej – mieszanej – trwa w Polsce i na świecie od początku lat 90. XX wieku. W niniejszym rozdziale zanalizowano skuteczność czterech powyższych sposobów środowiskowej transformacji przemysłu.

2. EWOLUCJA POLSKICH PRZEPISÓW PRAWNYCH ORAZ STRATEGII POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

Ustrój socjalistyczny, który obowiązywał w Polsce do 1989 roku, charakteryzował się bardzo niską dbałością o środowisko naturalne. W zasadzie żadne regulacje dotyczące ochrony środowiska w praktyce nie były przestrzegane. Najważniejszy był rozwój gospodarczy za wszelką cenę, oparty głównie na nieograniczonej eksploatacji zasobów naturalnych. Prym wiodł przemysł ciężki. Pojedyncze ekologiczne zachowania przedsiębiorstw były raczej wynikiem rzeczywistości gospodarczej (zbyt silne zanieczyszczenie gleby, wyczerpanie surowców, brak technologii) niż obowiązującego wówczas prawa. Prezentowanie poglądów o postępującej degradacji środowiska naturalnego (wbrew oficjalnej propagandzie) było ostro krytykowane², aż do wyciągania konsekwencji służbowych.

W czasie obrad Okrągłego Stołu (6 lutego–5 kwietnia 1989 roku), dzięki ekspertom tzw. stolika ekologicznego³ udało się uzgodnić 28 postulatów, które obejmowały wiele fundamentalnych spraw, takich jak przyjęcie zasad ekorozwoju i ekopolityki, zmiana polityki rolnej i urbanizacyjnej, wzmocnienie roli Państwowej Inspekcji Ochrony Środowiska, rozwój edukacji ekologicznej.

Istotny wzrost znaczenia polityki ochrony środowiska nastąpił po okresie przemian ustrojowych. W latach 90. ubiegłego wieku powstało w Polsce wiele przepisów, uchwał, ustaw, rezolucji i koncepcji dotyczą-

² Dzięki kilku ekspertyzom krytykującym (ze względu na zbyt duże zagrożenie środowiska naturalnego) wstrzymano pewne nowe inwestycje, nie doszło na przykład do budowy kopalni rud w rejonie Suwałk, kopalni węgla kamiennego w Wielkopolsce czy budowy Fabryki Tlenku Glinu pod Kielcami. Zob. *Biuletyn KPZK*, z. 129, 1986.

³ Przewodniczącym strony solidarnościowo-opozycyjnej stolika ekologicznego został prof. S. Kozłowski, a w skład tego zespołu weszli zarówno wybitni przedstawiciele nauki (profesorowie S. Juchnowicz, Z. Polański, Z. Wierzbicki), praktyki (doktorowie R. Kasprzyk, A. Kassenberg, A. Mikłaszewski, S. Hejmanowska, R. Kostrzewa), jak i młodzi działacze ruchów ekologicznych (R. Gawlik, B. Gołąb, W. Kłosowski, J. Mazurkiewicz) oraz liczne grono ekspertów. Zob. Kozłowski (2000, s. 15).

cych ochrony środowiska. Głównym dokumentem jest *Polityka Ekologiczna Państwa*, opracowana w listopadzie 1990 roku, uchwalona 6 miesięcy później i aktualizowana co cztery lata (ostatnio w 2008 roku). Opiera się ona na pojęciu zrównoważonego rozwoju, uznaje zasadę zapobiegania, zasadę „sprawca płaci” oraz postrzegania środowiska jako dobra powszechnego. Celem tej polityki jest eliminacja zagrożeń dla życia ludzkiego, ograniczenie presji na środowisko i wprowadzenie standardów środowiskowych obowiązujących w krajach wysoko uprzemysłowionych, a w długim okresie zmiana wzorców konsumpcji i produkcji w kierunku zasad zrównoważonego rozwoju. Inne regulacje traktujące o ochronie środowiska to m.in. Deklaracja Sejmu RP z dnia 16 września 1994 roku, w sprawie obszaru Zielone Płuca Polski⁴, Uchwała Sejmu RP z dnia 19 stycznia 1995 roku, w sprawie polityki zrównoważonego rozwoju⁵, Rezolucja Sejmu RP z dnia 19 stycznia 1995 roku, w sprawie harmonizacji polityki transportowej z polityką ekologiczną państwa⁶. Oprócz regulacji na szczeblu państwowym, w tym samym okresie powstało wiele regionalnych programów ekorozwoju, np. koncepcja Zielonych Płuc Polski (ZPP) obejmująca początkowo pięć ówczesnych województw: białostockie, suwalskie, olsztyńskie, łomżyńskie i ostrołęckie, Porozumienie w sprawie utworzenia Międzynarodowego Rezerwatu Biosfery w Karpatkach Wschodnich, Program dla Górnego Śląska, Program dla Podhala, Koncepcja programu ekologicznego dla Warszawy⁷. Przepisy powstałe i obowiązujące w latach 90. XX wieku były liczne i ściśle regulujące zachowania przedsiębiorstw. Polski przemysł, który za czasów ustroju socjalistycznego nie musiał zbytnio interesować się kwestiami środowiskowymi, z trudem akceptował nowo powstające regulacje prawne. Zarówno przestarzała technologia, jak i niska świadomość ekologiczna kadry kierowniczej wpływały na przyjmowanie strategii „unikania”. Przedsiębiorstwa w tym czasie w minimalnym stopniu dostosowywały się do nowych regulacji (co i tak przychodziło im z wielkim trudem i wiązało się z wysokimi kosztami⁸), a silne lobby przemysłowe forsowało łagodzenie przepisów i wydłużanie okresów przejściowych w procesie negocjacyjnym wdrażania środowiskowego *acquis* Unii Europejskiej⁹.

W ciągu kolejnych lat polskiej transformacji gospodarczej zarówno prawodawcy, jak i przedsiębiorcy modyfikowali swoje strategie. Zmiany

⁴Dz. U. nr 53.

⁵MP nr 4, poz. 47.

⁶MP nr 4, poz. 48.

⁷Szerzej na temat programów ekorozwoju w: Kozłowski 2000, s. 15.

⁸Niezbędne nakłady inwestycyjne na wdrożenie środowiskowego *acquis* w całym okresie dostosowawczym szacuje się w Polsce na ok. 22% PKB.

⁹Polska wynegocjowała 8 okresów przejściowych na łączną sumę 44 lat. Podobny wynik osiągnęła Łotwa, natomiast najlepiej dostosowane do unijnych środowiskowych przepisów były Czechy, które potrzebowały zaledwie dwóch okresów przejściowych na łączną sumę 9 lat. Zob. Berbek (2005, s. 41–42).

te były spowodowane procesem przystępowania do Unii Europejskiej i wzrostem świadomości ekologicznej Polaków. Proces zbliżania polskiego prawa do prawa wspólnotowego, oprócz włączania nowych norm i standardów do ustawodawstwa krajowego, wymagał także stworzenia odpowiednich instytucji i wskazania odpowiednich środków niezbędnych do realizacji przyjętych wymogów oraz wprowadzenia skutecznego systemu kontroli przestrzegania uchwalonego prawa. Niezwykle ważnym obszarem działań w procesie harmonizowania prawa jest skoordynowanie działań proekologicznych z procesami restrukturyzacji, modernizacji i rozwoju gospodarczego.

Konieczność dostosowania polskiego prawodawstwa do przepisów unijnych oraz wstąpienie do Unii Europejskiej niejako wymusiło szersze stosowanie bodźców rynkowych i intensywniejszą promocję dobrowolnych prośrodowiskowych programów¹⁰. Do głównych celów *Polityki Ekologicznej Państwa na lata 2007–2010* z uwzględnieniem perspektywy na lata 2011–2014 zaliczono:

- 1) wzmacnianie systemu zarządzania ochroną środowiska,
- 2) ochronę dziedzictwa przyrodniczego i racjonalne wykorzystanie zasobów przyrody,
- 3) zrównoważone wykorzystywanie materiałów, wody i energii,
- 4) dalszą poprawę jakości środowiska i bezpieczeństwa ekologicznego dla ochrony zdrowia i mieszkańców Polski,
- 5) ochronę klimatu.

Realizacja wymienionych celów wymaga zastosowania wielu instrumentów rynkowych oraz promocji dobrowolnych prośrodowiskowych programów. Cel „wzmacnianie systemu zarządzania ochroną środowiska” ma zostać osiągnięty m.in. przez: zapewnienie pełniejszego wykorzystania sił rynkowych dla ochrony środowiska¹¹, modyfikację systemu podatkowego stymulującego działania pożądane z punktu widzenia ochrony środowiska, promocję przyjaznych środowisku postaw konsumenckich. W realizacji celu „ochrona dziedzictwa przyrodniczego i racjonalne wykorzystanie zasobów przyrody” zwraca się uwagę na takie konieczne działania jak: wspieranie rolnictwa zrównoważonego i ekologicznego oraz promowanie programów rolnośrodowiskowych. Kolejny cel – „zrównoważone wykorzystywanie materiałów, wody i energii” – ma także zostać osiągnięty m.in. przez zastosowanie takich bodźców jak:

¹⁰ Instrumenty ekonomiczne, takie jak zróżnicowania i zwolnienia podatkowe czy dobrowolne programy środowiskowe, jak np. *Odpowiedzialność i Troska* występowały w gospodarce polskiej znacznie wcześniej, ale nie miały dotychczas dużego wpływu na realizację inwestycji proekologicznych i na zmiany zachowań przedsiębiorstw i społeczeństwa w stosunku do ochrony środowiska naturalnego.

¹¹ Chodzi tu o likwidację błędnych sygnałów ekonomicznych, np. antyekologicznych subsydiów.

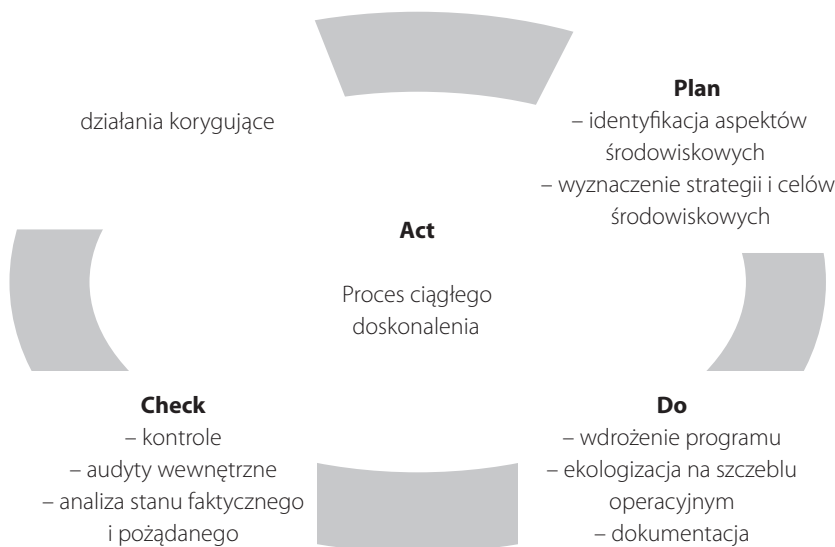
wdrożenie zasady decouplingu¹², wspierania programów efektywnego wykorzystania wody w przemyśle (w tym zamkniętych jej obiegów). Cel dotyczący ochrony klimatu ma być zrealizowany dzięki m.in. wykorzystaniu lasów jako pochłaniaczy gazów cieplarnianych i wspieraniu programów zwiększających ilość wiązanego węgla. W dokumencie *Polityka Ekologiczna Państwa na lata 2007–2010 z uwzględnieniem perspektywy na lata 2011–2014* zwrócono szczególną uwagę na skuteczność mechanizmów rynkowych (wspieranych przez państwo) w rozwiązaniu problemów ochrony środowiska. Kierunki działań państwa na lata 2007–2010 mają „zaktywizować” rynek w zakresie ochrony środowiska naturalnego. Wśród przewidywanych działań ma się znaleźć: zbadanie możliwości wprowadzenia w Polsce nowych rynkowych środowiskowych instrumentów, promocja i rozwój systemu „zielonych zamówień” realizowanych ze środków publicznych oraz uruchomienie „zielonych miejsc pracy”, zbadanie możliwości wprowadzenia systemu „zielonej księgowości”¹³, promowanie proekologicznych wzorców w zakresie konsumpcji, wprowadzenie i promocja oznakowania produktów ekologicznych, współpraca z organizacjami pozarządowymi. Niewątpliwie w ostatnich latach działania polskich prawodawców są skierowane na większe uelastycznienie obowiązującego prawa. Czy ta strategia przyniesie sukces w postaci pełnego wdrożenia i obowiązywania zasad zrównoważonego rozwoju? Zależy to od strategii i zachowania przedsiębiorstw.

System gospodarki centralnie planowanej obowiązujący w Polsce do 1989 roku, sprawił, że polskie przedsiębiorstwa, aby przetrwać w warunkach gospodarki rynkowej, musiały (a w niektórych branżach nadal muszą) przejść poważną przebudowę. Restrukturyzacja polskich przedsiębiorstw była i nadal jest konieczna przede wszystkim z przyczyn technologicznych – przestarzałe technologie, wysokoodpadowa struktura produkcji, energochłonne ciągi technologiczne tak charakterystyczne dla przedsiębiorstw gospodarki centralnie planowanej, nie mają szans na zdobycie przewagi konkurencyjnej w dobie globalizacji. Kolejnym czynnikiem wymuszającym konieczność restrukturyzacji jest czynnik ekonomiczny – wyczerpywanie się złóż najtańszych w eksploatacji wymaga ponoszenia wysokich kosztów na badania i rozwój w celu identyfikacji nowych złóż i udoskonalenia technik wydobywczych. W ostatnich latach czynnikiem ekologiczny – w obliczu silnej degradacji środowiska, występowania klęsk ekologicznych, ocieplenia się klimatu – staje się obok dwóch wcześniej wymienionych najważniejszą przyczyną przebudowy przedsiębiorstw w kierunku ich ekologizacji. Ekologizacja przedsiębiorstwa

¹² Zasada decouplingu polega na rozdzieleniu zależności presji środowiskowej od rozwoju gospodarczego – szybki rozwój gospodarczy nie będzie powodował wzrostu ilości zanieczyszczeń odprowadzanych do środowiska.

¹³ „Zielona księgowość” to system prowadzenia ksiąg rachunkowych, pozwalający w pełny sposób włączyć koszty, zobowiązania i korzyści środowiskowe do rachunku ekonomicznego podmiotów gospodarczych.

polega na uwzględnieniu zarządzania środowiskowego w jego funkcjonowaniu. Oznacza to poszerzenie procesów planowania, organizowania, przewodzenia i kontrolowania pracy członków organizacji o aspekty minimalizacji obciążenia ekologicznego¹⁴. Najlepszym sposobem ekologizacji przedsiębiorstwa jest wdrożenie systemu zarządzania środowiskowego. Powszechnie stosowana definicja systemu zarządzania środowiskowego opiera się na definicji podanej w normie ISO 14001 „system zarządzania środowiskowego można rozumieć jako część ogólnego systemu zarządzania organizacją, który obejmuje strukturę organizacyjną, planowanie, odpowiedzialność, zasady postępowania, procedury, procesy i środki potrzebne do opracowania, wdrażania, realizowania, przeglądu utrzymywania polityki środowiskowej. Zarządzanie środowiskowe jest więc jedną z technik zarządzania, umożliwiającą organizacji minimalne obciążenie środowiska naturalnego” (*Przewodnik ISO 14000*, 2004). Elementy systemu zarządzania środowiskowego (SZŚ) na podstawie cyklu Deminga przedstawia rysunek 15.1.

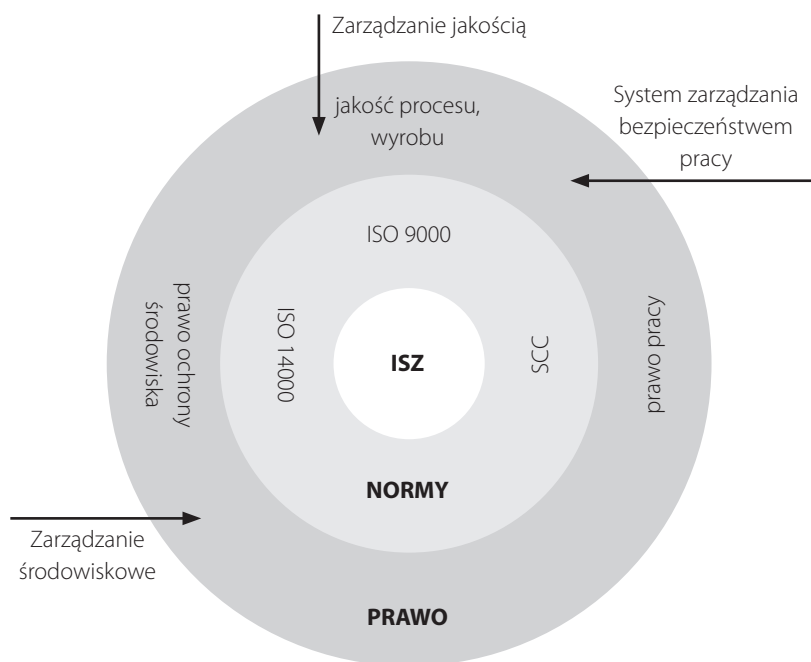


Rysunek 15.1. Elementy systemu zarządzania środowiskowego na podstawie cyklu Deminga

Źródło: opracowanie własne na podstawie Kramer, Brauweiler, Nowak (2005, s. 120).

¹⁴ W tym miejscu należy zauważyć, że zarządzanie środowiskiem w przedsiębiorstwie kraju w okresie transformacji nie jest tożsame z zarządzaniem środowiskiem w przedsiębiorstwie w warunkach ustabilizowanej gospodarki rynkowej. Na istniejące dysproporcje ma wpływ wiele czynników. Wśród nich wyróżniamy siły polityczne, ekonomiczne i społeczne, a także stan środowiska naturalnego.

Każdy poszczególny element SZŚ kierownictwo przedsiębiorstwa powinno zidentyfikować, sformułować i wdrożyć, co wymaga integracji wymagań ekologicznych na poziomie strategicznym i normatywnym. Prośrodowiskowa reorientacja zarządzania w przedsiębiorstwie ma stosunkowo krótką historię. W praktyce gospodarczej o wiele starsze i stosowane na szeroką skalę są inne koncepcje, m.in. system zarządzania jakością według normy ISO 9000, system zarządzania bezpieczeństwem pracy (BS 8800, SCC). Zgodnie z najnowszymi trendami w coraz większym stopniu następuje integracja pojedynczych systemów zarządzania w kierunku Kompleksowego Zarządzania Jakością (ang. TQM – Total Quality Management¹⁵), przy czym w zależności od branży, wielkości i struktury organizacji różni się stopień nacisku na aspekty środowiskowe, jakościowe czy bezpieczeństwa pracy. Koncepcja integracji systemów zarządzania nie polega na dodawaniu poszczególnych elementów każdego, cząstkowego systemu zarządzania, ale na opracowaniu całościem nowej, kompleksowej koncepcji zarządzania w przedsiębiorstwie.



Rysunek 15.2. Integracja systemów zarządzania (ISZ)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Kramer, Brauweiler, Nowak (2005, s. 339).

¹⁵ W tym miejscu należy wspomnieć o prośrodowiskowej reorientacji koncepcji TQM, jaką przeprowadzili m.in. W. Edwards Deming, P.B. Crosby i J.M. Juran, którzy dokonując modyfikacji 14 zasad wdrażania TQM (uznając aspekty zanieczyszczeń środowiska przez wyroby i procesy), stworzyli nową filozofię zarządzania jakością o nazwie *Total Quality Environmental Management* (TQEM). Zob. Bhat (1998, p. 32–38).

Podczas procesu integracji różnych systemów zarządzania należy sformułować wspólną koncepcję celów¹⁶ oraz określić wspólny obszar działań, tzn. powołać jedną jednostkę odpowiedzialną za wdrożenie koncepcji, wprowadzić jednolitą dokumentację, skompilować wszystkie procesy zachodzące w przedsiębiorstwie (produkcyjne, logistyczne, marketingowe, księgowo). Podstawowymi zaletami integracji systemów zarządzania są¹⁷: przejrzystość i efektywność procesów zachodzących w przedsiębiorstwie, zmiana kultury organizacji (większa świadomość prowadzonych działań), wzrost efektywności wykonywanej pracy (liczne szkolenia pracowników), eliminacja nieefektywnych procesów (zapobieganie marnotrawstwu), wzrost oszczędności z tytułu zmniejszenia występowania awarii, produkcji odpadów, poprawy jakości produktów i bezpieczeństwa pracy (mniejsze koszty z tytułu roszczeń poszkodowanych), poprawa wizerunku firmy, umocnienie pozycji na rynku.

Wśród największych trudności przy wdrażaniu zintegrowanych koncepcji zarządzania wyróżnia się: konieczność poniesienia znacznych nakładów finansowych (zwłaszcza w przypadku reorganizacji przedsiębiorstwa charakteryzującego się przestarzałą technologią), brak odpowiednio wykwalifikowanej kadry menedżerskiej (złożoność procesów i brak odpowiedniej bazy szkoleniowej dla menedżerów pociąga za sobą konieczność korzystania ze specjalistycznych firm konsultingowych, powodując tym samym wzrost kosztów wdrożenia zintegrowanych systemów zarządzania) oraz brak chęci i zaangażowania za strony kadry kierowniczej i pracowniczej (niski stopień edukacji z zakresu zintegrowanych systemów zarządzania skutkuje nieświadomością korzyści i szans z tytułu reorganizacji przedsiębiorstwa).

Stopień efektywności¹⁸ wdrożenia w przedsiębiorstwach zarządzania środowiskowego oraz zintegrowanych systemów zarządzania jest badany przez różne instytuty na całym świecie¹⁹. Wyniki tych badań jednoznacznie wskazują, że wielkość osiągniętych korzyści i ponoszonych kosztów zależy nie tylko od wielkości przedsiębiorstwa i branży, w której działa, ale także od stopnia zaawansowania technologicznego, otoczenia konkuren-

¹⁶ Cele poszczególnych systemów zarządzania różnią się między sobą.

¹⁷ Zob. także Kramer, Brauweiler, Nowak (2005, s. 343).

¹⁸ Wdrożenie systemu zarządzania środowiskowego określa się jako efektywne, gdy realizacja podjętych działań (np. organizacyjnych, technicznych, społecznych), przy uwzględnieniu towarzyszących temu kosztów prowadzi nie tylko do krótko-, ale i długotrwałych efektów środowiskowych (np. zmniejszenia zużycia surowców). Zob. Kramer, Brauweiler, Nowak (2005, s. 183–184).

¹⁹ Przykładem mogą być badania różnorodnych instytucji w krajach Unii Europejskiej (np. Bundesverband der Deutschen Industrie; Deutscher Industrie- und Handelstag, 2000, Ergebnisse der Umfrage zur Revision von ISO 14001, Unterlage des DIN-NAGUS, 7/200) oraz wyniki innych projektów, np. Globalnego Przeglądu Zarządzania Środowiskiem (ang. Global Environmental Management Survey – GEMS) opracowanego i przeprowadzonego przez Międzynarodową Sieć Zarządzania Środowiskiem (ang. International Network for Environmental Management – INEM).

cyjnego, stopnia świadomości ekologicznej społeczeństwa, prowadzonej polityki środowiskowej rządu, wspólnoty lokalnej (rozwoj organizacji pozarządowych), oraz wielu innych, mniej mierzalnych czynników.

3. TEORIA GIER

Efektywność prośrodowiskowej ewolucji polskiego przemysłu w procesie transformacji systemu politycznego i prawnego zależy w głównej mierze od stanowiska przedsiębiorstw w obliczu zachodzących zmian. Te mogą przyjąć strategię „unikania” lub „samoregulacji”.

Tabela 15.1. Macierz zysków i strat w prośrodowiskowej transformacji przemysłu

| | | Strategia przedsiębiorstw | |
|-----------------------|----------------------|---|--|
| | | Unikanie | Samoregulacja |
| Strategia prawodawców | Elastyczne regulacje | A Przegrana prawodawców | B Obie strony wygrywają z nadzwyczajnymi efektami w prośrodowiskowej transformacji |
| | Restrykcyjne prawo | C Optymalne dla obu stron, lecz bez nadzwyczajnych efektów w prośrodowiskowej transformacji | D Przegrana przedsiębiorstw |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Potoski, Prakash (2004).

Mimo że przedstawiona w tabeli 15.1 teoria gier jest bardzo uproszczona, w jasny sposób obrazuje relacje prawodawców i przedsiębiorstw w świecie realnym. Strategia „unikania” ze strony przedsiębiorstw polega na minimalnym dostosowywaniu się do obowiązujących przepisów, co skutkuje przede wszystkim uniknięciem negatywnych konsekwencji prawnych. Strategia ta jest skuteczna w prośrodowiskowej transformacji przemysłu tylko wówczas, jeśli obowiązują restrykcyjne przepisy prawne. W przypadku, gdy prawo jest bardziej elastyczne, mniej obszarów jest uregulowanych prawnie (np. w celu stworzenia bardziej przyjaznego otoczenia polityczno-prawnego dla przedsiębiorstw) prawodawcy, stoją na przegranej pozycji – cel skierowania przemysłu na ścieżkę ekologicznego rozwoju nie zostaje osiągnięty. Przedsiębiorstwa, decydując się na strategię „unikania”, robią to z różnych powodów, głównie

z przyczyn wysokich kosztów wdrożenia prośrodowiskowego zachowania oraz traktowania zagadnień ochrony środowiska jako rzeczy drugoplanowych, co wynika z niskiej świadomości ekologicznej kadry menedżerskiej (Ejdys 2001, s. 100). Strategia „samoregulacji” polega na dobrowolnym wdrażaniu proekologicznych zachowań w przedsiębiorstwie. W tym przypadku cel prośrodowiskowej transformacji przemysłu został osiągnięty tylko w przypadku elastycznych regulacji prawnych. Zbyt restrykcyjne prawo może hamować rozwój ekologicznych zachowań przedsiębiorstw w ten sposób, że zbyt sztywno wyznacza i narzuca konkretne rozwiązania.

Uelastycznienie przepisów prawnych oraz realizacja programów ochrony środowiska w ostatnich piętnastu latach przyczyniły się do istotnego obniżenia wielkości ładunku zanieczyszczeń odprowadzanych do środowiska²⁰. Stworzenie efektywnego systemu finansowania pozwoliło na zrealizowanie wielu prośrodowiskowych inwestycji. W procesie przystosowywania polskiego prawa do przepisów Unii Europejskiej uchwalono nową ustawę o ochronie przyrody, wyznaczono zasięg obszarów włączonych do europejskiej sieci ekologicznej Natura 2000 oraz podjęto prace nad stworzeniem efektywnego monitoringu przyrodniczego. Po roku 2000 podwoiła się długość sieci kanalizacyjnej, wybudowano kilkadziesiąt miejskich i prawie 600 wiejskich oczyszczalni ścieków, oczyszczanych jest ponad 95% ścieków przemysłowych (GUS 2005). Ilość odpadów komunalnych wytwarzanych przez mieszkańca Polski jest niższa niż średnia dla UE. Procesy restrukturyzacji polskich przedsiębiorstw rozpoczęte na początku lat 90. w wielu przypadkach zakończyły się sukcesem. W ostatnim pięcioleciu nastąpił w Polsce dynamiczny rozwój systemów zarządzania środowiskowego – 1701 organizacji posiada certyfikat PN-EN ISO 14001²¹, 240 organizacji zaangażowanych jest w Polski Ruch Czystszej Produkcji²², a 38 największych przedsiębiorstw branży chemicznej przyjęło program *Odpowiedzialność i Troska*²³.

Mimo że zarówno prawodawcy, jak i przedsiębiorcy sukcesywnie wprowadzają strategie pozwalające na przesunięcie się z komórki C do B (rysunek 15.1), to nie można jednoznacznie stwierdzić, że cel ten został w stu procentach osiągnięty. Absorpcja środków pomocowych UE na inwestycje ochrony środowiska w latach 2004–2005 wyniosła jedynie 13,76% przyznanej pomocy. Wraz z szybkim rozwojem gospodarczym pojawiły się nowe zagrożenia, takie jak: gwałtowny rozwój motoryzacji, konflikt między potrzebami ochrony przyrody a rozwojem infrastruktury, presja zabudowy na terenach o wysokich walorach przyrodniczych, brak instrumentów

²⁰ Główne wskaźniki dotyczące emisji zanieczyszczeń powietrza, odpadów, czystości wód uległy w ostatnich 15 latach znacznej poprawie. Zob. Przychodzeń (2008).

²¹ Stan na 27.06.2009, źródło: www.ekonet.pl.

²² Stan na 27.06.2009, źródło: www.programcp.org.pl.

²³ Stan na 27.06.2009, źródło: www.pipc.org.pl.

do skutecznej ochrony przyrody poza obszarami chronionymi. Praktycy biznesu wskazują na mnogość przepisów prawnych – często wykluczających się, wysoki stopień biurokratyzacji utrudniający prowadzenie działalności gospodarczej oraz niekompetencje urzędników. W polskim przemyśle nadal funkcjonują przedsiębiorstwa niepoddające się restrukturyzacji – nieefektywne, nieprzynoszące zysków, w znacznej mierze korzystające z pomocy publicznej²⁴. Niski stopień świadomości kadry menedżerskiej i niewystarczająca proekologiczna edukacja to kolejne przyczyny nikłego zainteresowania ekologizacją przedsiębiorstwa. Osiągnięcie nadzwyczajnych efektów w prośrodowiskowej transformacji (komórka B tabeli 15.1) wymaga zarówno ze strony prawodawców, jak i przedsiębiorstw zwrócenia szczególnej uwagi na:

- opłacalność działań proekologicznych (przedsiębiorstwa nie będą zainteresowane ekologizacją, jeśli prawodawcy nie umożliwią w większym stopniu osiągnięcia zysków),
- identyfikację strategicznych grup nacisku i ich potencjału wpływu ekologicznego (koncepcje *stakeholder*²⁵),
- dialog organów prawodawczych ze światem biznesu (szukanie najlepszych rozwiązań, konsultacje).

4. PERSPEKTYWY NA PRZYSZŁOŚĆ

Nie ma wątpliwości, że prośrodowiskowa transformacja przemysłu musi i będzie nadal postępować. Ewolucja otoczenia politycznego i prawnego przedsiębiorstw ma zdecydowanie ciągły charakter i jest zarówno wynikiem czynników ekonomicznych, jak i oczekiwań społecznych²⁶. Do pierwszych zaliczyć należy m.in. drożącą energię z nieodnawialnych i zagrożonych wyczerpaniem źródeł, wzrost kosztów wydobycia coraz

²⁴ Najlepszym tego przykładem są polskie stocznie: gdańska, gdyńska i szczecińska.

²⁵ Grupy nacisku dzielimy na zewnętrzne i wewnętrzne. Do wewnętrznych zaliczamy: właścicieli, zarząd i pracowników. Każda z tych grup może stawiać ekologiczne wymagania pod adresem przedsiębiorstwa, np. przyjazne środowisku miejsce pracy, niższe ryzyko wkładu kapitałowego na skutek eliminacji zagrożeń ekologicznych. Zewnętrzni interesariusze również w coraz większym stopniu wysuwają roszczenia proekologiczne: banki i ubezpieczyciele – minimalizacji ryzyka kredytowego, administracja publiczna i organizacje pozarządowe – przestrzeganie przepisów ochrony środowiska, ponoszenie społecznej odpowiedzialności, elity społeczne – wzrost dobrobytu społeczności, poprawa warunków życia, partnerzy biznesowi i konkurenci – tworzenie nowych obszarów konkurencji związanych z ekologią, przestrzeganie dobrowolnych zobowiązań mających wpływ na postrzeganie całej branży, klienci i społeczność lokalna – produkty energo- i materiałoszczędne, ekologiczne kryteria jakości, odpowiedzialność za produkt „od kołyski do trumny”.

²⁶ W tym miejscu warto zauważyć, że środowisko polityczne w dużej mierze ulega manipulacji ze strony wielkich transnarodowych korporacji (m.in. kompleksu energetycznego), co w znacznym stopniu utrudnia pożądaną prośrodowiskową ewolucję, chyba że leży ona w interesie tychże korporacji. Zob. Kołodko (2008, s. 353).

trudniej dostępnych surowców oraz zmniejszającą się opłacalność degradacji środowiska naturalnego w procesie produkcyjnym. W przypadku tego ostatniego czynnika warto zauważyć, że w praktyce gospodarczej przedsiębiorstwa nadal osiągają znaczną nadwyżkę korzyści (przede wszystkim finansową) z tytułu nierównowagi ze środowiskiem naturalnym nad kosztami jego niszczenia, chociaż z biegiem czasu przypadki takie są coraz rzadsze²⁷. Wzrost społecznej świadomości ekologicznej to drugi podstawowy czynnik dalszej próśrodowiskowej transformacji. Z jednej strony prawodawcy nie mogą pozwolić sobie na nieprzychylność swoich wyborców, z drugiej zaś przemysł nie będzie ryzykował utraty wrażliwych na sprawy ochrony środowiska konsumentów oraz wrogości społeczności lokalnej. Wobec powyższych argumentów można stwierdzić, że perspektywy na przyszłość są optymistyczne, a przemysł będzie generował zdecydowanie wyższe korzyści dla środowiska naturalnego niż koszty z tytułu jego degradacji.

BIBLIOGRAFIA

- Berbeka, K. (2005) *Konsekwencje wdrażania dyrektyw ekologicznych Unii Europejskiej dla konsumpcji gospodarstw domowych w Polsce*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
- Bhat, V.N. (1998) *Total Quality Environmental Management*. Westport, Connecticut, London: Quorum books.
- Biuletyn KPZK* (1986) z. 129.
- Ejdys, J. (2001) *Zintegrowana ocena systemu zarządzania środowiskowego*, niepublikowana dysertacja, rozdz. 2. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.
- Hill, Ch.W., Jones, G.R. (1989) *Strategic Management Theory. An Integrated Approach*. Boston: Houghton Mifflin Co.
- Kołodko, G.W. (2008) *Wędrujący świat*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Kozłowski, S. (2000) *Ekorozwój. Wyzwanie XXI wieku*. Warszawa: WN PWN.
- Kramer, M., Brauweiler, J., Nowak, Z. (2005) *Międzynarodowe zarządzanie środowiskiem. Instrumenty i systemy zarządzania*, t. II. Warszawa: C.H. Beck.
- Noga, A. (2009) *Teorie przedsiębiorstw*. Warszawa: PWE.
- GUS (2005) *Ochrona środowiska 2005*. Warszawa.
- Potoski, M., Prakash, A. (2004) The Regulation Dilemma: Cooperation and Conflict in Environmental Governance. *Public Administration Review*, Vol. 64, No. 2.
- Przewodnik ISO 14000* (2004) Materiały informacyjne nt. wdrażania systemu zarządzania środowiskowego wg norm ISO serii 14000, 2004, wyd. II. Katowice: Główny Instytut Górnictwa.

²⁷ Nadwyżka korzyści nierównowagi z otoczeniem nad kosztami negatywnego wpływu otoczenia jest wskazywana jako jeden z celów autonomicznych zakładania, funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw. Zob. Noga (2009, s. 110–111).

Przychodzeń, J. (2008) Jakość środowiska naturalnego a wzrost gospodarczy w Polsce w latach 1990–2005. W: Bednarczyk, J.L., Bukowski, S.I., Przybylska-Kapuścińska, W. (red.), *Polityka wzrostu gospodarczego w Polsce i w Unii Europejskiej*. Warszawa: Wydawnictwa Fachowe CeDeWu.

AKTY PRAWNE

Deklaracja Sejmu RP z dnia 16 września 1994 r., w sprawie obszaru Zielone Płuca Polski, Dz. U. nr 53.

Prawo ochrony środowiska, Dz. U. z 2008 r. Nr 25, poz. 150, z późn. zm.

Rezolucja Sejmu RP z dnia 19 stycznia 1995 r., w sprawie harmonizacji polityki transportowej z polityką ekologiczną państwa, MP nr 4, poz. 48.

Uchwała Sejmu RP z dnia 19 stycznia 1995 r., w sprawie polityki zrównoważonego rozwoju, MP nr 4, poz. 47.

Jacek Tomkiewicz

Akademia Leona Koźmińskiego, Warszawa

SPÓJNOŚĆ SPOŁECZNA – WYZWANIE DLA GOSPODAREK POSOCJALISTYCZNYCH

1. WPROWADZENIE

Nierówności dochodowe w systemie socjalistycznym były stosunkowo niewielkie. Choć sytuacja w różnych krajach socjalistycznych wyglądała nieco inaczej, to niewątpliwie jedną z cech systemu socjalistycznego była daleko posunięta równość w uzyskiwanych dochodach.

Idea równości w społeczeństwie socjalistycznym nie była ograniczona tylko do spłaszczonej struktury dochodów, ale podobna sytuacja panowała jeżeli chodzi o konsumpcję dóbr i usług. Państwo dostarczało bezpłatnie wiele dóbr i usług (ochrona zdrowia, edukacja, biblioteki, ośrodki wypoczynkowe itd.) oraz dotowało produkcję dóbr podstawowej potrzeby (umożliwiało to utrzymywanie cen niższych niż rynkowe), co powodowało ich powszechną dostępność. Dużą rolę odgrywały tutaj także przedsiębiorstwa państwowe, które często obok swojej podstawowej działalności dostarczały dobra oraz usługi na rzecz swoich pracowników i społeczności lokalnych.

To, że dochód najczęściej nie stanowił problemu w dostępie do podstawowych dóbr konsumpcyjnych, nie zapewniało ich bezproblemowej dostępności – dotowane ceny kształtowały się poniżej ceny równowagi rynkowej, co musiało przekładać się na niedobory rynkowe (Kornai 1980). Należy zdawać sobie sprawę, że wobec problemu niedoborów ważna była nie tylko wysokość dochodu, ale dostęp o rzadkich dóbr konsumpcyjnych, więc wysoka pozycja społeczna poszczególnych grup czy osób

często była nagradzana nie tyle ponadprzeciętnymi dochodami, ale możliwością korzystania (przez system bonów, przydziałów czy wręcz specjalnych sklepów, jak to miało to miejsce w przypadku górników w Polsce) z konsumpcji dóbr, które nie były powszechnie dostępne.

2. TRANSFORMACJA A NIERÓWNOŚCI DOCHODOWE

Wzrost nierówności dochodowych wraz ze zmianą systemową nie powinien dziwić – jest to oczywiste z punktu widzenia klasycznego dylematu równość – efektywność. Wraz z odchodzeniem od systemu, w którym równość miała podstawowe znaczenie (więc siłą rzeczy cierpieć musiała efektywność) powinna wzrastać efektywność gospodarowania i jednocześnie pogłębiać się nierówności dochodowe.

Porównanie dynamiki dochodu narodowego (co jest przecież ogólną miarą efektywności gospodarki) wskazuje, że nie można mówić o prostym dylemacie: większe nierówności, ale za to wyższa efektywność. Dane wskazują coś wręcz przeciwnego – kraje, które zanotowały w okresie transformacji najwyższy wzrost nierówności dochodowych notują bardzo słabe wyniki w odniesieniu do wzrostu gospodarczego (dane EBRD 2008). Taki obraz gospodarek posocjalistycznych wskazuje, że samo poluzowanie gorsetu, który ogranicza rozpiętości dochodowe wcale nie zapewnia automatycznie wysokiej ogólnej dynamiki dochodu. Nie ma wątpliwości, że system rynkowy zapewnia wyższą efektywność gospodarowania, ale dziś nie ma również wątpliwości, że sama liberalizacja gospodarki (w tym w odniesieniu do mechanizmów kształtowania się dochodów) nie gwarantuje wysokiego tempa wzrostu gospodarczego.

Jak widać, można zauważyć związek między głębokością recesji, a wzrostem nierówności dochodowych w krajach transformacji – im głębszy spadek produkcji, tym większy wzrost rozwarstwienia dochodowego. Wystąpienie takiej prawidłowości niesie za sobą bardzo poważne konsekwencje.

Przede wszystkim ewidentnie widać, że zbyt wysoki wzrost nierówności dochodowych nie przekłada się na wzrost wydajności gospodarki. Powiększające się rozwarstwienie dochodowe nie jest więc oznaką uwolnienia „zdrowych” sił rynkowych, powodujących zróżnicowanie dochodowe będące funkcją zróżnicowania w produktywności, co stwarza bodźce do zwiększania wydajności pracy. Tak wysoki wzrost różnic w dochodach wskazuje raczej na wystąpienie niedoskonałości rynku (np. nierówny dostęp do informacji), dzięki czemu niewielka liczba podmiotów gospodarczych uzyskuje bardzo wysokie dochody, podczas gdy dochody większości społeczeństwa spadają.

Jednoczesny głęboki spadek ogólnego poziomu dochodu i radykalny wzrost nierówności dochodowych siłą rzeczy oznacza bardzo duży spadek dochodów znacznej części społeczeństwa i powiększenie sfery ubóstwa.

Tabela 16.1. Głębokość recesji i wzrost nierówności

| Kraj, rok | Poziom PKB | Wzrost Gini w pkt. |
|--------------------|--------------|---------------------------|
| | rok 1989=100 | w porównaniu do roku 1989 |
| Armenia, 1993 | 43,4 | 10,7 |
| Azerbejdżan, 1995 | 37,0 | 18,4 |
| Białoruś, 1995 | 63,3 | 5 |
| Bułgaria, 1992 | 73,3 | 7,6 |
| Czechy, 1992 | 86,9 | 1,6 |
| Estonia, 1992 | 62,2 | 0,2 |
| Gruzja, 1994 | 25,4 | b.d |
| Węgry, 1993 | 81,9 | 1,2 |
| Kazachstan, 1995 | 61,2 | |
| Kirgistan, 1995 | 53,5 | 10,8 |
| Łotwa, 1993 | 51,1 | 2,6 |
| Litwa, 1994 | 53,3 | 13 |
| Mołdawia, 1995 | 38,4 | 14 |
| Polska, 1991 | 82,2 | 6,5 |
| Rumunia, 1992 | 74,9 | 3,8 |
| Rosja, 1996 | 57,9 | 20,3 |
| Słowacja, 1993 | 75,3 | 0,9 |
| Tadżykistan, 1996 | 39,2 | b.d |
| Turkmenistan, 1996 | 52,6 | b.d. |
| Ukraina, 1997 | 38,5 | 17,1 |
| Uzbekistan, 1995 | 83,4 | |

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EBRD i bazy WIDER.

Takie zjawisko nie występuje, gdy zróżnicowanie dochodowe następuje na ścieżce wzrostu dochodu narodowego. W takiej sytuacji zasadniczo wszystkie podmioty gospodarcze notują wzrost dochodów (oczywiście zawsze istnieją też przypadki spadku dochodu), natomiast powiększające się nierówności wynikają z różnic w tempie wzrostu poszczególnych dochodów.

Struktura płac w porównaniu do początku okresu transformacji we wszystkich krajach się zmieniała (rosły nierówności w płacach), ale wyraźnie widać, że ten wzrost jest dużo wyższy w krajach byłego ZSRR niż w krajach Europy Środkowej. Postępujące rozwarstwienie w osiąganych dochodach z pracy miało również także inny charakter w tych dwóch grupach krajów. O ile w krajach takich jak Polska, Czechy czy Węgry na wzrost wskaźników różnicowania płac wpływa przede wszystkim duża dynamika najwyższych płac – szybko rosną dochody plasujących się w górnych decylach rozkładu dochodów, o tyle dochody reszty wykazują niską dynamikę albo niewielki spadek.

Natomiast w Rosji czy na Ukrainie rosnące nierówności w płacach są skutkiem zarówno bardzo wysokiej dynamiki najlepiej zarabiających, jak i głębokiego spadku wynagrodzeń najmniej zarabiających (Rutkowski 2006).

3. POLITYKA PAŃSTWA – TRANSFERY SPOŁECZNE, DOBRA PUBLICZNE I PRYWATYZACJA

Transfery społeczne są chyba najbardziej istotną kategorią wydatków publicznych ze względu na ich znaczenie ekonomiczne oraz polityczne – poziom i struktura wydatków społecznych bezpośrednio wpływają na dochody gospodarstw domowych, a tym samym mogą mieć znaczny wpływ na poparcie społeczne dla polityków podejmujących kluczowe decyzje gospodarcze. Wpływ transferów społecznych na bieżącą politykę sprawia, że jest to kategoria wydatków, która ma zwykle priorytet w kształtowaniu budżetów. Ustalanie wydatków zaczyna się od takich pozycji wydatkowych jak emerytury czy renty i dopiero po zaspokojeniu tych kategorii potrzeb można myśleć o finansowaniu m.in. infrastruktury, kultury czy edukacji.

Wysoki priorytet wydatków społecznych w polityce gospodarczej miał wpływ na ich poziom w krajach transformacji posocjalistycznej. Wyraźnie widać, że transfery społeczne mają charakter uprzywilejowany wśród innych wydatków publicznych, np. inwestycji publicznych, które wobec problemów budżetowych są najczęściej pierwszą kategorią, jaką dotykają cięcia budżetowe (EBRD 1995).

Sytuacja dotycząca polityki transferów społecznych, mimo wspomnianego uprzywilejowania tej kategorii, ukształtowała się odmiennie w poszczególnych krajach posocjalistycznych. Wyraźnie widać, że w Polsce, Czechach czy na Węgrzech rola transferów społecznych jest bardzo duża i nawet rośnie – wzrasta udział transferów w PKB. W Rosji czy na Ukrainie także widać, że państwo stara się prowadzić aktywną politykę społeczną, ale nie jest tu tak konsekwentne jak w krajach Europy Środkowej. Mimo utrzymania wysokości transferów do PKB na stosunkowo

stałym poziomie, głęboka recesja sprawia, że realna wartość transferów znacznie spada w kolejnych latach.

Odmienne ukształtowanie się polityki dotyczącej transferów społecznych w poszczególnych krajach posocjalistycznych ma poważne skutki, zarówno pozytywne, jak i negatywne, dla wielu aspektów gospodarki.

Po pierwsze, aktywna polityka transferów społecznych w Europie Środkowej w dużej mierze powstrzymała wzrost nierówności dochodowych, jakie przyniosła zmiana ustrojowa.

Po drugie, zapaść w systemie transferów społecznych w połączeniu w ogólnym spadkiem dochodów będących skutkiem głębokiej recesji w krajach WNP doprowadziła do powstania patologii społecznych, takich jak poszerzający się zakres ubóstwa czy wykluczenie społeczne.

Hojna polityka transferów społecznych w Europie Środkowej w znacznej mierze przyczyniła się jednak do spadku wskaźników aktywności ekonomicznej, np. stopy zatrudnienia, która obecnie w Polsce wynosi tylko 54%, podczas gdy średnia dla całej UE sięga 64% (dane Eurostatu z roku 2008).

Warto również pamiętać, że duża liczba osób pobierających świadczenia społeczne w stosunku do liczby aktywnych zawodowo powoduje, że konieczne jest stosowanie wysokiego opodatkowania pracy (składki na ubezpieczenie społeczne), co nie sprzyja dynamice zatrudnienia. Wysoki poziom wydatków społecznych z kolei „psuje” strukturę nakładów publicznych (wysokie wydatki konsumpcyjne ograniczają środki przeznaczone na inwestycje w kapitał ludzi i infrastrukturę) i powoduje utrzymywanie się wysokich deficytów strukturalnych w systemie finansów publicznych.

Ocena polityki transferów społecznych, jaką prowadziły kraje posocjalistyczne nie jest z pewnością jednoznaczna, chociaż można się przychylić do opinii, że nadmierne cięcia w tej dziedzinie raczej nie były kierunkiem pożądanym.

Ograniczenia transferów społecznych pozwoliło wprowadzić na uzyskanie większej równowagi fiskalnej, ale cena, jaką za to zapłacono, była bardzo wygórowana.

Przede wszystkim nie sposób znaleźć zależności, która wskazywałaby, że ograniczenie transferów społecznych zwiększa efektywność gospodarki, przez zwiększenie bodźców do wysokiej wydajności pracy – wyniki pod względem dynamiki PKB są wyraźnie lepsze tam, gdzie utrzymano wydatki społeczne na stosunkowo wysokim poziomie.

Transformacja posocjalistyczna, która w znacznej mierze oznacza wycofywanie się państwa z wielu dziedzin działalności gospodarczej, siłą rzeczy oznaczała też znaczne zmiany w zakresie dostarczania dóbr publicznych. Część dóbr i usług, które dostarczało państwo (przez system finansów publicznych bądź za pośrednictwem przedsiębiorstw państwowych) w systemie socjalistycznym, z powodzeniem mogła być przejęta przez sektor prywatny, który te same dobra czy usługi może dostarczać na wolnym rynku.

Liberalizacja obrotu gospodarczego spowodowała szybki rozwój podmiotów prywatnych, które postanowiły wykorzystać okazję na świadczenie dóbr i usług wcześniej zarezerwowanych dla sektora publicznego. Zjawisko szybkiego powstawania prywatnych ośrodków zdrowia czy instytucji edukacyjnych z pewnością można uznać za pozytywne, gdyż oznacza ono poszerzenie zakresu oferowanych dóbr i usług. Trudno również widzieć coś złego w fakcie, że powstają podmioty świadczące usługi na wysokim poziomie dla osób, które skłonne są za taką ponadstandardową usługę płacić na wolnym rynku.

Z punktu widzenia dochodów gospodarstw domowych najważniejszą rolę odgrywają dobra, które mają podstawowe znaczenie w życiu, tj. ochrona zdrowia czy edukacja, gdyż są to dziedziny mające priorytetowe znaczenie dla gospodarstw domowych. Są to dobra, których konsumpcja jest koniecznością, więc jeśli nie są dostarczane za darmo przez państwo, to trzeba je kupować na wolnym rynku.

Sytuacja krajów transformacji jest o tyle specyficzna, że w systemie socjalistycznym te dziedziny były prawie całkowicie domeną państwa. W dziedzinie ochrony zdrowia istniał wprawdzie w bardzo ograniczonym zakresie sektor prywatny, natomiast w sektorze usług edukacyjnych system rynkowy był ograniczony praktycznie tylko do udzielania korepetycji. Społeczeństwa krajów socjalistycznych były więc od wielu lat przyzwyczajone do otrzymywania powyższych usług całkowicie za darmo. Nawiasem mówiąc, państwa socjalistyczne kładły duży nacisk na zapewnienie ochrony zdrowia i edukacji na stosunkowo wysokim poziomie, co się w znacznej mierze udawało – wskaźniki dotyczące poziomu wyedukowania czy zdrowia społeczeństwa w krajach socjalistycznych zasadniczo nie odbiegały od wysokorozwiniętych państw kapitalistycznych, mimo znacznych różnic (*in minus*) w poziomie dochodu narodowego.

Z teoretycznego, statycznego punktu widzenia, redukcja nakładów publicznych na ochronę zdrowia czy edukację nie powinna zasadniczo zmienić struktury konsumpcji tych dóbr, bo przecież redukcja wydatków jest związana ze zmniejszeniem poziomu podatków, więc dochody do dyspozycji gospodarstw domowych powinny wzrosnąć, a tym samym umożliwić zakup usług medycznych czy edukacyjnych na wolnym rynku.

Dynamika procesów transformacji posocjalistycznej pokazuje jednak, że cięcia w nakładach publicznych na ochronę zdrowia zasadniczo zmieniają strukturę konsumpcji tych dóbr, tj. bardzo szybko rośnie nierówność w prywatnych wydatkach, a co za tym idzie pogarsza się ogólny dostęp do edukacji czy usług medycznych. Jest to spowodowane kilkoma czynnikami.

Przede wszystkim, transformacyjna recesja powoduje ogólny spadek dochodów gospodarstw domowych. Mimo tego, że w tym samym czasie spadają ogólne obciążenia podatkowe gospodarki (relacja dochody publiczne/PKB), nie zmienia to faktu, że realny dochód do dyspozycji w ob-

liczu załamania produkcji i wysokiej inflacji spada, a tym samym znakomita większość gospodarstw domowych nie jest w stanie ponosić wydatków na zakup prywatnie dostarczanych usług medycznych.

Eliminacja dotacji powoduje szybki wzrost cen dóbr usług (żywność, czynsze, energia elektryczna itd.), które mają podstawowe znaczenie dla gospodarstw domowych o niższych dochodach. Dochód ubogich gospodarstw domowych, których szybko przybywa, bo w tym samym czasie spada ogólny poziom dochodu i wzrastają nierówności dochodowe, często nie wystarcza więc nawet na opłacenie podstawowych potrzeb.

Na skutek problemów budżetowych maleją nakłady na funkcjonowanie publicznych instytucji, a to przekłada się negatywnie na jakość świadczonych usług i ich dostępność.

Podsumowując, redukcja nakładów publicznych na takie dziedziny jak edukacja czy ochrona zdrowia powiększyła skalę problemów, które są wynikiem szybko rosnącego rozwarstwienia dochodowego w krajach posocjalistycznych. Mimo szybko rosnącego rynku prywatnych ośrodków zdrowia czy uczelni, wielu nie stać na zakup tych usług na wolnym rynku. Poszerzający się zakres ubóstwa w połączeniu z zapaścią publicznego szkolnictwa czy opieki zdrowotnej odbija się negatywnie za stanie zdrowia społeczeństwa (w wielu krajach posocjalistycznych obniżyła się oczekiwana długość życia, a epidemie AIDS czy gruźlicy przybrały dramatyczne rozmiary) oraz powoduje zwiększanie się skali wykluczenia społecznego.

Zmiana struktury własnościowej, polegająca na zmniejszaniu się własności publicznej środków produkcji, jest jednym z podstawowych procesów składających się na posocjalistyczną transformację. Udział sektora prywatnego zarówno w produkcji, jak i zatrudnieniu szybko wzrastał na skutek spontanicznie rozwijającej się przedsiębiorczości oraz prywatyzacji, czyli przekazaniu własności publicznej w ręce prywatne.

Teoretycznie rzecz biorąc, gdybyśmy poruszali się w środowisku doskonałej konkurencji (wszystkie podmioty uczestniczące w danej transakcji dysponują pełną wiedzą), prywatyzacja nie powinna doprowadzić do zmian w relatywnej strukturze własnościowej w gospodarce – podmiot gospodarczy, który kupuje prywatyzowane aktywa, płaci za nie cenę, która jest równa zdyskontowanym przyszłym przychodom uzyskiwanym z wykorzystaniem sprzedawanego majątku, czyli kupujący zapłacił dokładnie tyle, ile warte są nabyte aktywa, więc jego sytuacja majątkowa w krótkim czasie się nie zmieniała. Różnice w poziomie majątku mogą się różnicować dopiero w dłuższym okresie, kiedy to nowy właściciel zwiększa (lub zmniejsza) efektywność przejętych aktywów, co powoduje zmianę ich wyceny.

Proces prywatyzacji, jaki miał miejsce w krajach posocjalistycznych, trudno uznać za transakcję, do której wszyscy mają równy dostęp, a uczestnicy dysponują pełną wiedzą o jej przedmiocie. Był raczej procesem opartym na regule *rent seeking*, gdzie podmioty uprzywilejowane pod względem

dostępu do informacji czy kapitału zawierały transakcje pozwalające na osiągnięcie bardzo wysokiej stopy zwrotu w krótkim czasie.

Głębokie zmiany, jakie zaszły w strukturze dochodowej w gospodarstwach posocjalistycznych, w tym w odniesieniu do rozpiętości dochodowych, nie wynikały z samego procesu przekształceń własnościowych, ale raczej z patologii, jakie pojawiły się w trakcie procesów prywatyzacji.

Część wzrostu nierówności w dochodach i majątkach jest związana z rosnącą rolą rynku, jako podstawowego czynnika kształtującego relacje dochodowe w gospodarce (płace są funkcją wydajności pracy, czego przykładem jest szybko rosnąca tzw. premia edukacyjna), co niewątpliwie sprzyja ogólnej efektywności gospodarki. Niewątpliwie jednak, za znaczną część zwiększenia się wskaźników dyspersji odpowiadają transakcje, które pozwoliły osiągnąć ograniczonej grupie podmiotów bardzo wysokie zyski, podczas gdy dochody większości spadały albo wykazywały niewielką dynamikę.

Tam, gdzie powiększający się udział sektora prywatnego jest głównie skutkiem powstawania nowych firm (kraje EŚ), nierówności dochodowe są mniejsze niż w gospodarkach (kraje WNP), gdzie rola sektora prywatnego wzrosła przede wszystkim wskutek szybkiej prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (Guriev, Rachinsky 2006). Jak widać, im szybciej rozwija się przedsiębiorczość, tym mniejszy jest zakres dyspersji dochodowej.

4. WYZWANIA NA PRZYSZŁOŚĆ

4.1. Skutki kryzysu

Światowy kryzys finansowy, który rozpoczął się w USA w 2007 roku, wywiera wielostronny wpływ na prawie wszystkie gospodarki świata, w tym kraje posocjalistyczne. Przede wszystkim niestety już dziś ewidentnie widać, że głęboka recesja dotknie nie tylko kraje wysokorozwinięte, ale także odbije się negatywnie na dynamice gospodarczej w tzw. rynkach wyłaniających się. Trzeba tutaj wspomnieć przede wszystkim o malejącym popycie ze strony USA i Europy Zachodniej na eksport ze strony krajów relatywnie uboższych oraz o znacznym ograniczeniu dopływu kapitału (w formie inwestycji bezpośrednich i pośrednich) do gospodarek posocjalistycznych.

Można się spodziewać, że ograniczenia tempa wzrostu (albo nawet recesja, jak już ma to miejsce np. w krajach nadbałtyckich) raczej przełoży się negatywnie na rozkład dochodów, tj. nierówności dochodowe będą się powiększały. Będzie to spowodowane kilkoma czynnikami.

Po pierwsze, malejące tempo wzrostu gospodarczego musi przełożyć się na wzrost poziomu bezrobocia, co siłą rzeczy oznacza spadek dochodu części społeczeństwa, a tym samym wzrost nierówności.

Po drugie, rosnące bezrobocie prowadzić będzie do i tak już stosunkowo słabej pozycji pracowników w stosunku do właścicieli i kadry zarządczej, co zahamuje tempo wzrostu płac (można się spodziewać nawet spadku poziomu wynagrodzeń), a tym samym rosnać będą różnice dochodowe.

Po trzecie, niska dynamika gospodarcza nie może pozostać bez wpływu na stan finansów publicznych. Wobec ograniczonych możliwości finansowania deficytu na rynkach finansowych (ogromny popyt na pieniądze ze strony rządów USA czy Europy Zachodniej oraz wzrost tzw. awersji do ryzyka u inwestorów) oraz ograniczeń instytucjonalnych (tzw. kryteria z Maastricht) bardzo prawdopodobnym wyjściem będzie konieczność cięcia w wydatkach publicznych, co może negatywnie odbić się spójności społecznej chociażby przez cięcia w transferach społecznych czy nakładach na finansowanie kapitału ludzkiego.

4.2. Migracje

Warto zwrócić także uwagę na masową migrację pracowników z Polski (z której w latach 2004–2007 wyjechało około 2 mln osób), Czech czy Słowacji do Wielkiej Brytanii bądź Irlandii, gdzie mogą oni uzyskać znacznie wyższe wynagrodzenia. Odpływ pracowników (spadek podaży pracy) zwiększa presję na wzrost płac w krajach pochodzenia emigrantów, a jednocześnie masowy napływ chętnych do pracy umożliwia utrzymywanie niskich płac w krajach będących celem migracji, a co za tym idzie – różnice w poziomach wynagrodzenia zaczynają się zmniejszać.

O ile krótkookresowo migracja pracowników z krajów uboższych do bogatszych prowadzi do zmniejszenia się różnic w poziomach wynagrodzeń, o tyle długookresowe znaczenie masowej emigracji nie jest już tak jednoznaczne. Wiąże się to z wpływem, jaki niesie za sobą masowe przemieszczanie się siły roboczej. Odpływ pracowników powoduje zmniejszenie się potencjalnego PKB w kraju wysyłającym emigrantów i jednocześnie powoduje wzrost potencjału produkcyjnego w gospodarce przyjmującej imigrantów. Szacuje się, że odpływ siły roboczej z Polski może zmniejszyć potencjalny PKB naszego kraju nawet o 3,5% w latach 2006–2010 (tymczasem potencjalny PKB Wielkiej Brytanii może się zwiększyć na skutek nowo przybyłej siły roboczej o 1%) (Ministerstwo Gospodarki 2007). Oczywiście można mieć zastrzeżenia do założeń takich analiz, gdyż zakładają one utrzymanie się masowej emigracji w najbliższych latach, co wydaje się wątpliwe, ale nie sposób nie dostrzegać faktu, że na skutek masowego wyjazdu w gospodarce polskiej zaczyna brakować rąk do pracy, co w krótkim okresie prowadzi do wysokiej dynamiki płac, a w długim – obniża konkurencyjność gospodarki, a tym samym negatywnie wpływa na tempo wzrostu gospodarczego, co zmniejsza tempo realnej konwergencji.

4.3. Postępująca integracja gospodarcza

Analiza pierwszych lat członkostwa krajów posocjalistycznych w UE wskazuje, że powinniśmy się raczej spodziewać wystąpienia procesów typowych dla obecnej fazy globalizacji (tj. wzrostu nierówności w nowych krajach UE) niż klasycznych zjawisk, które – poprzez kanał zwiększającej się dynamiki wymiany międzynarodowej – prowadziłyby do wzrostu dochodów relatywnie uboższych grup społecznych w krajach biedniejszych, a tym samym spadku wskaźników rozwarstwienia w gospodarkach, w których występuje tzw. proces konwergencji (IMF 2007).

O tym, że w najbliższych latach można się spodziewać raczej wzrostu nierówności dochodowych w krajach posocjalistycznych, które stały się członkami UE, świadczy kilka procesów:

- Stopniowo zmianie ulega struktura inwestycji zagranicznych, lokowanych w krajach posocjalistycznych. Coraz wyższy udział stanowią przedsięwzięcia (centra obsługi księgowej międzynarodowych koncernów, ośrodki rozwoju nowoczesnych technologii itd.) wymagające wysoko wykwalifikowanych pracowników, co przekłada się na dynamiczny wzrost dochodów specjalistów, tym bardziej, że analizy wskazują, iż w zagranicznych przedsiębiorstwach specjaliści mogą liczyć na wyższe płace niż w firmach o kapitale krajowym.

- Zmienia się charakter eksportu kierowanego głównie do krajów Europy Zachodniej. Spada udział dóbr nisko przetworzonych, a rośnie rola produktów zaawansowanych technicznie i usług, co zwiększa presję na wzrost płac specjalistów.

- Otwarcie się części gospodarek zachodnioeuropejskich na przepływ siły roboczej z nowo przyjętych państw UE, sprawia, że wysoko wykwalifikowani specjaliści mają obecnie bardzo mocną pozycję przetargową na rynku pracy, a tym samym ich dochody dynamicznie rosną.

5. PODSUMOWANIE

Rosnące nierówności dochodowe można uznać za zjawisko pozytywne i typowe dla zmiany systemu gospodarczego z centralnie planowanego na wolnorynkowy, gdyż różnice w wydajności czynników produkcji muszą skutkować podobnymi różnicami w wynagrodzeniach. Rozwarstwienie dochodowe jest więc naturalnym następstwem uwolnienia sił rynkowych w gospodarce.

O ile wzrost nierówności dochodowych, będący następstwem zmiany systemu z centralnie planowanego na wolnorynkowy, jest zjawiskiem pożądanym z punktu widzenia stwarzania bodźców do zwiększania wydajności pracy, o tyle w niektórych gospodarkach posocjalistycznych rozwarstwienie dochodowe posunęło się tak bardzo, że może zagrażać długookresowemu wzrostowi gospodarczemu.

Polityka ograniczania wzrostu nierówności dochodowych w drodze polityki podatków i transferów nie musi prowadzić do niższego tempa wzrostu gospodarczego. Świadczy o tym porównanie dynamiki gospodarczej w krajach EŚW i WNP.

Wzrost nierówności w krajach WNP w znacznej mierze nie jest skutkiem uruchomienia mechanizmów rynkowych, ale raczej wynika z niedoskonałości rynku, takich jak odchylenia monopolistyczne, ograniczony dostęp do informacji, oraz niedoskonałości instytucji publicznych, co widać np. przez nierówne traktowanie podmiotów gospodarczych przez administrację publiczną i sądownictwo gospodarcze.

Duży wzrost nierówności w połączeniu z głęboką recesją transformacyjną w krajach WNP oznacza, że znaczna część społeczeństwa jest zagrożona w ubóstwie, co skutkuje patologiami społecznymi, a tym samym odbija się negatywnie na jakości kapitału ludzkiego.

Jakość kapitału ludzkiego spada nie tylko na skutek wzrostu ubóstwa, ale także jest pochodną zapaści publicznej edukacji i systemu ochrony zdrowia. Przykładowo, w 2006 roku publiczne wydatki na edukację wyniosły w Polsce, Czechach i na Węgrzech odpowiednio 5,8, 4,6 i 6% PKB, podczas gdy w Rosji, Gruzji i Armenii było to 3,7, 2,9 i 3,2% PKB (UNDP 2008), a pamiętać należy, że w krajach WNP zanotowano wysoki spadek PKB, więc w ujęciu bezwzględny nakłady te są bardzo niskie.

Wobec niewydolności instytucji publicznych w coraz większym stopniu edukacja czy ochrona zdrowia stają się domeną wolnego rynku. Z jednej strony może to cieszyć, bowiem wolny rynek wymusza efektywność gospodarowania, z drugiej zaś należy sobie zdawać sprawę, że spadek publicznych nakładów na ochronę zdrowia przy jednoczesnym ogólnym spadku dochodów i rosnących nierównościach powoduje, iż tylko nieliczni stać na korzystanie z prywatnych lecznic, a wysoki poziom prywatnych wydatków na ochronę zdrowia świadczy o niewydolności publicznego systemu i oznacza głęboko posuniętą nierówność w dostępie do opieki zdrowotnej.

Niestety można się spodziewać, że najbliższe lata raczej nie będą prowadzić do zwiększania się spójności społecznej w krajach posocjalistycznych. Będzie to przede wszystkim skutkiem spowolnienia gospodarczego, które obecnie obserwujemy. Niskie tempo wzrostu, a tym bardziej recesja, ograniczają siłę przetargową pracowników, stąd trudno spodziewać się wysokiego tempa wzrostu płac. Pogarszający się stan finansów publicznych z kolei znacznie będzie utrudniał aktywną politykę państwa, które na drodze transferów społecznych i finansowania dóbr powinno sprzyjać zrównoważonemu społecznie rozwojowi.

BIBLIOGRAFIA

- Adam, J. (1979) *Wage control and inflation in the Soviet bloc countries*. London: Macmillan.
- Atkinson, B., Micklewright, J. (1992) *Economic transformation in Eastern Europe and the distribution of income*. New York: Cambridge University Press.
- Black, B., Kraakman, R., Tarassova, A. (2000) Russian Privatization and Corporate Governance. What Went Wrong. *Ekonomski anali*, Vol. 44.
- Barro, R. (2000) Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of Economic Growth*, Vol. 5, pp. 5–32.
- Blanchard, O., Aghion, P. (1998) On privatization methods in Eastern Europe and their implications. *Economics of Transition*, Vol. 6(1), pp. 87–99.
- Cornia, G., Addison T., (2003) Income Distribution Changes and their Impact in the Post-World War II Period. Discussion Paper No. 2003/28. WIDER.
- Cornia, G., Court, J. (2001) Inequality and Poverty in the Era of Liberalization and Globalization. *Policy Brief No. 4*. WIDER.
- EBRD (różne lata) *Transition Report*. European Bank for Reconstruction and Development.
- Guriev, S., Rachinsky, A. (2007) The Evolution of Personal Wealth in the Former Soviet Union and Central and Eastern Europe, *Research Paper No. 2006/120*. WIDER.
- IMF (2007) *World Economic Outlook*. International Monetary Fund.
- Kołodko, G.W. (1993) *Kwadratura pięciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*. Warszawa: Poltext.
- Kołodko, G.W. (2000) *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*. Warszawa: Poltext.
- Kołodko, G.W. (2001) *Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów posocjalistycznych*. Toruń: Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania.
- Kołodko, G.W. (2004) Globalization and the Equity Issues in Postsocialist Transition Economies. *Acta Oeconomica*, Vol. 54, No. 3.
- Kołodko, G.W., McMahon W. (1987) Stagflation and Shortageflation: A Comparative Approach. *Kyklos*, No. 40 (2).
- Kornai, J. (1985) *Niedobór w gospodarce*. Warszawa: PWE.
- Kornai, J. (1986) *Wzrost, niedobór, efektywność: makroekonomiczny model gospodarki socjalistycznej*. Warszawa: PWN.
- Kornai, J. (1992) *The socialist system: the political economy of communism*. Princeton: Princeton University Press.
- Kornai, J. (ed.) (2001) *Reforming the state: fiscal and welfare reform in post-socialist countries*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kuznets S. (1955) Economic Growth and Income Inequality. *American Economic Review*, Vol. 45, pp. 1–28.
- Ministerstwo Gospodarki (2007) *Wpływ emigracji zarobkowej na gospodarkę Polski*. Warszawa.

- Poznański, K. (1999) *Oblęd reform, wyprzedaż Polski*. Warszawa: Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza.
- Rosati, D. (1994) Output decline during transition from plan to market: a reconsideration. *Economics of Transition*, Vol. 2(4), pp. 419–441.
- Rutkowski, M. (1995) *Workers in Transition*, in World Bank Development Report. Washington DC: World Bank.
- Rutkowski, M. (2006) Labour Market Development during Transition. *World Bank Policy Research Working Paper 3894*.
- Sen, A. (1997) *On Economic Inequality*. Oxford: Oxford University Press.
- World Bank (2005) *Growth, Poverty, and Inequality: Eastern Europe and the Former Soviet Union*. Oxford: Oxford University Press.
- UNDP (2008) *Human Development Indicators*. United Nations Development Program.

Ryszard Michalski

Institut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa

W STRONĘ NOWEGO BRETTON WOODS

1. WPROWADZENIE

Globalny kryzys ekonomiczno-finansowy, który zaczął się w sierpniu 2007 roku od zaburzeń na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych poniżej standardu, a w następnych kwartałach rozlał na kolejne rynki i regiony świata, nie jest zapewne ostatnim załamaniem aktywności gospodarczej w skali świata. Poza zasięgiem i uporczywością jego wyjątkowość polega na tym, iż pojawił się po kilkunastu latach bezprzykładnego rozwoju gospodarki światowej i jej różnych części składowych, zagrażając dalszemu istnieniu dotychczasowego systemu współpracy i płatności międzynarodowych. Ubocznym skutkiem kryzysu światowych finansów i gospodarki są szok i dezorientacja w warstwie ideologicznej, ponieważ okazało się, że neoliberalna doktryna społeczno-ekonomiczna, oparta na tzw. Konsensusie Waszyngtońskim¹, panująca prawie niepodzielnie od czasów prezydenta Ronalda Reagana i premier Margaret Thatcher, nie jest w stanie intelektualnie i praktycznie podjąć wyzwaniom wszechogarniającego kryzysu. Co istotne, okazało się, iż liberalizacja finansów międzynarodowych wcale nie zmniejsza zapotrzebowania na klarowne, obligatoryjnie przestrzegane reguły postępowania i zasady funkcjonowania na rynkach finansowych. Jedną z głównych przyczyn trwającego kryzysu jest niewątpliwie to, że w ciągu ostatnich paru dekad ani państwa, ani ich organizacje nie zdołały zapewnić warunków sprawnego i bezpiecznego obrotu finansowego w skali tak świata, jak poszczególnych krajów. Brak właściwej regulacji i należytego

¹ Opis i celną krytykę tzw. Konsensusu Waszyngtońskiego, zwłaszcza w odniesieniu do krajów postsocjalistycznych, daje Kołodko (2008, p. 209–231).

nadzoru międzynarodowych operacji finansowych można w sposób częściowy tłumaczyć faktem, iż w dynamicznie różnicującej się zbiorowości państw przeważały na ogół postawy zachowawcze, nastawione głównie na osiąganie i obronę własnych, partykularnych interesów.

Trwający już ponad półtora roku kryzys boleśnie obnażył niedostosowanie do wymogów współczesności obecnej architektury finansowej świata, a szczególnie mechanizmu zapobiegania i przeciwdziałania brakowi płynności czy niewypłacalności ważnych uczestników rynku międzynarodowego. Od początku lat 70., tj. od załamania się systemu z Bretton Woods (w literaturze przedmiotu powszechnie zwanego Bretton Woods I), finanse międzynarodowe przeszły głęboką ewolucję, zwłaszcza od strony funkcjonalnej oraz instrumentalnej. Wszystkie te zmiany znalazły daleko niedostateczne odbicie w organizacji i sposobie działania światowych organizacji finansowych, powstałych po II wojnie światowej. Organizacje te wymagają pilnie głębokiej reformy, bowiem ich skostnienie i niereprezentatywność w znacznym stopniu przyczyniły się do wybuchu obecnego kryzysu.

Mimo niekwestionowanego rozwoju, po roku 1971 nie doszło do wykształcenia się nowego, zwartego kanonu finansów światowych. Trochę na zasadzie inercji i nie zawsze świadomej kontynuacji, trochę wskutek działania żywiołu rynku ukształtował się niespójny układ walutowo-finansowy, który z powodzeniem można nazywać systemem Bretton Woods bis². Specyficzne cechy tego nie do końca wykształconego systemu w znacznej mierze przyczyniły się do wybuchu obecnego globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego, który już w IV kwartale 2008 roku poważnie zainfekował procesy produkcji i wymiany w czołowych państwach świata, a z nich w kolejnych miesiącach rozprzestrzenił się na pozostałe kraje³. By zrozumieć, jak mogło dojść do tego rodzaju zaburzeń, warto pokrótce przypomnieć zasady przyświecające oryginalnemu systemowi z Bretton Woods. Trzeba zastanowić się, jak zostały one zmodyfikowane po roku 1971 oraz co to oznaczało dla gospodarki światowej i jej elementów składowych na przełomie XX i XXI wieku.

Powojenny ład walutowy świata trwający do końca 1971 roku został ustanowiony w drodze porozumienia suwerennych państw, zawartego latem 1944 roku⁴ po blisko dwuletnich merytorycznych przygotowaniach.

² Pojawia się oczywiście pokusa nazwania tego, co powstało na gruzach systemu Bretton Woods I i trwa do dzisiaj w światowych finansach, jako Bretton Woods II, ale ze względu na przejściowy charakter przyjętych rozwiązań i praktycznie niezmienny układ instytucjonalny międzynarodowych stosunków finansowych bardziej stosowna wydaje się nazwa Bretton Woods bis.

³ Znamienne, że wbrew panującej doktrynie globalizacji, dość długo nawet w kręgach fachowców ludzono się, iż nie dojdzie do eskalacji kryzysu ze sfery finansowej do sfery realnej gospodarki oraz że państwa „wschodzących rynków”, a także kraje strefy euro są immunizowane na kryzys amerykański (hipoteza tzw. decouplingu, czyli rozdzielenia).

⁴ Jego sygnatariuszami były 44 narody zjednoczone walczące z państwami „osi”, chcące zbudować sprawny mechanizm współpracy międzynarodowej.

niach. W warstwie intelektualnej wynikał z krytycznych przemyśleń doświadczeń dwudziestolecia międzywojennego, w szczególności traumy wielkiego kryzysu lat 1929–1933. W warstwie politycznej stanowił odzwierciedlenie nowego układu sił na arenie międzynarodowej, jaki ukształtował się w wyniku II wojny światowej – rosnącej hegemonii (przede wszystkim gospodarczej, politycznej i wojskowej) Stanów Zjednoczonych oraz degradacji – ekonomicznej, w tym zwłaszcza finansowej, politycznej, militarnej, a nawet kulturalnej – wyniszczonej wojną Europy, z nominalnie zwycięską Wielką Brytanią na czele. Przyjęte w jego ramach rozwiązania miały mocno kompromisowy i jednocześnie połowiczny charakter, w czym kryły się zarodki przyszłego kryzysu i upadku tego systemu. Niemniej jednak porozumienie z Bretton Woods, do którego sukcesywnie dołączały kolejne kraje, na okres blisko ćwierćwiecza zapewniło stabilizację kursów walut i doprowadziło do stopniowego rozszerzenia ich wymienialności, stwarzając tym samym przesłanki szybkiego rozwoju handlu międzynarodowego, a wraz z nim wzrostu dobrobytu społecznego. Stanowiło też dobry przykład w miarę dużej skuteczności współpracy międzynarodowej w ważnej dla świata dziedzinie finansowo-walutowej.

2. PŁYNNOŚĆ MIĘDZYNARODOWA W RAMACH SYSTEMU BRETTON WOODS I

Z czysto technicznego punktu widzenia Bretton Woods I był międzynarodowym systemem waluty dewizowo-złotej. Parytety walut krajów członkowskich Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) – surrogatu banku centralnego świata – były wyznaczone w złotych albo w dolarach amerykańskich, wymienialnych na złoto w operacjach między bankami centralnymi. Zmiany parytetów monetarnych mogły być dokonywane tylko w sytuacji pojawienia się fundamentalnej nierównowagi bilansu płatniczego (nigdy dokładnie niezdefiniowanej)⁵. Wobec utrzymania się niewymienialności czy też ograniczonej wymienialności walut większości krajów członkowskich MFW zachodziła ostra sprzeczność między w miarę zdyscyplinowanym, powiązaniem ze złotem monetarnym obiegiem pieniądza międzynarodowego a sferą wewnętrznego obrotu pieniądza papierowego, dość swobodnie kształtowanego w poszczególnych państwach przez krajowe władze gospodarcze. Innymi słowy, potrzeby stabilizowania światowego systemu walutowego stały w sprzeczności z priorytetami suwerennych polityk gospodarczych, przede wszystkim narodowych polityk monetarnych. Najlepszym dowodem na występowanie takiej sprzeczności były ustawicznie powtarzające

⁵ Zmiany powyżej 10% wymagały uzgodnienia z władzami Funduszu.

się trudności Wielkiej Brytanii w całym okresie powojennym z utrzymaniem wewnętrznej i zewnętrznej równowagi ekonomicznej.

Do początku lat 70. członków MFW obowiązywała zasada kursu sztywnego (stałego), tzn. kursy rynkowe ich walut mogły się wahać w wąskim przedziale $\pm 1\%$ od kursu parytetowego. Z chwilą osiągnięcia dolnej albo górnej granicy tego przedziału krajowe władze monetarne były zobowiązane do interweniowania na rynku walutowym, zgodnie z notyfikowanym zakresem wymienialności. Na rezerwy walutowe banków centralnych składało się głównie złoto monetarne oraz w coraz większym stopniu dolar USA, który stał się rezerwową walutą systemu, służącą do wyrównywania deficytów płatniczych. Lokowaniu przez większość banków centralnych właśnie w dolarze ich rezerw dewizowych sprzyjał fakt, iż od 1934 roku dolar był wymienialny na złoto w relacji 35 jednostek za uncję trojańską.

Jako kluczowa, w pełni wymienialna waluta światowa, dolar pełnił ważne funkcje transakcyjne – stała za nim wzmocniona wojną gospodarka amerykańska, wielki dostawca towarów konsumpcyjnych i inwestycyjnych dla odbudowujących się krajów Europy i Azji. Nic więc dziwnego, że wobec wysokiego popytu na walutę amerykańską kilkanaście powojennych lat często bywa nazywane okresem głodu dolarowego (ang. *dollar gap*). Brakowi dolarów w obrocie międzynarodowym USA przeciwdziałały, zwiększając zwrotną i bezzwrotną pomoc finansową (np. w ramach planu Marshalla), nasilając wydatki militarne za granicą i eksport kapitału. Stan taki trwał do końca lat 50., kiedy wraz z zakończeniem powojennej odbudowy Europy Zachodniej i Japonii na rynku światowym pojawili się groźni dla eksporterów amerykańskich konkurenci z takich krajów jak Niemcy Zachodnie, Holandia, Szwecja czy Japonia. Akumulowali oni coraz większe rezerwy dolarowe z tytułu rosnących nadwyżek handlowych i dlatego zaczęli stosować różnorakie ograniczenia dla napływu kapitału amerykańskiego.

W latach 60. XX wieku zewnętrzne wydatki Stanów Zjednoczonych, głównie o charakterze militarnym, związane z wojną wietnamską, gwałtownie wzrosły, a wobec ekspansywnej polityki wydatków wewnętrznych szybko wzrastało amerykańskie zapotrzebowanie na import. Administracja próbowała powstrzymać narastanie nierównowagi zewnętrznej przez utrudnianie wywozu kapitału z USA (np. wprowadzając przepis Q). Począwszy od roku 1966 okazało się, że rezerwy w dolarach USA zagranicznych banków centralnych coraz bardziej przekraczają wartość złota monetarnego zgromadzonego w Fort Knox, podważając wiarogodność i trwałość systemu z Bretton Woods, opartego na powiązaniu dolara amerykańskiego ze złotem. W ten sposób w drugiej połowie lat 60. w całej ostrości stanął na nowo problem płynności międzynarodowej⁶. Tym razem wynikał on z nadmiaru dolara w obiegu światowym

⁶ Pisze o tym przekonująco Cooper (2008, p. 65–69). Por. także Caves, Frankel, Jones (1998, p. 507–508).

(ang. *dollar glut*) i został eufemistycznie nazwany kryzysem dolara. Towarzyszył mu długotrwały trend deprecjacyjny waluty amerykańskiej, *de facto* trwający do września 2008 roku. Przez cały ten czas na świecie łudzono się, że Stany Zjednoczone przywrócą równowagę w swym bilansie płatniczym, chociaż żadną miarą nie leżało to w ich długofalowym, ekonomiczno-politycznym interesie.

Za profesorem Stanisławem Rączkowskim (1984, s. 273) przez płynność międzynarodową rozumiemy szeroką kwestię wystarczalności światowych rezerw walutowych do obsługi obrotów płatniczych ogółu krajów. W ramach standardu waluty dewizowo-złotej, tj. w systemie kursów sztywnych, przy utrzymywaniu stałej dolarowej ceny złota, dynamiczny wzrost obrotów płatniczych świata, wynikający z przyspieszenia procesów rozwojowych tak w skali globalnej, jak poszczególnych krajów, nieuchronnie musiał natknąć się na barierę niedostatecznych rozmiarów rezerw walutowych złożonych ze złota i dolarów USA. Produkcja tego pierwszego rosła zbyt wolno, natomiast zwiększanie podaży tych drugich wiązało się z koniecznością utrzymywania uporczywych i to rosnących deficytów płatniczych Stanów Zjednoczonych. To ostatnie nie było możliwe do utrzymania na długą metę – z jednej strony wymagało przyzwolenia krajów nadwyżkowych na finansowanie eksplozywnie rosnącego deficytu USA, a z drugiej groziło całkowitym wyczerpaniem amerykańskich rezerw złota, a tym samym zerwaniem więzi waluty amerykańskiej ze złotem. Z kolei podjęcie prób ograniczenia czy tym bardziej likwidacji nierównowagi bilansu płatniczego USA musiałoby pozbawić resztę świata niezbędnej płynności. Opisany powyżej autodestrukcyjny mechanizm, zwany dylematem Triffina (1960), był od początku wmontowany w system z Bretton Woods i wcześniej lub później musiał doprowadzić do jego załamania. Poważne symptomy kryzysu systemu pojawiły się już w drugiej połowie lat 60. w postaci faktycznego ograniczenia wymiennalności dolara na kruszec w transakcjach między bankami centralnymi i powstania równoległego prywatnego rynku złota z cenami coraz bardziej oddalającymi się od oficjalnej ceny 35 dolarów amerykańskich za uncję.

Narastającemu kryzysowi płynności międzynarodowej próbowano przeciwdziałać, powracając do idei stworzenia sztucznego pieniądza światowego jako swoistej namiastki złota⁷. Na mocy pierwszej poprawki do statutu, która weszła w życie w 1969 roku, Międzynarodowy Fundusz Walutowy zaczął emitować swój pieniądz – specjalne prawa ciągnięcia (SDR – Special Drawing Rights). Jednak wskutek obstrukcyjnej

⁷ Warto przypomnieć, że gorącym orędownikiem oparcia powojennego porządku walutowego na takim pieniądzu był w trakcie prac przygotowawczych do konferencji w Bretton Woods przedstawiciel Wielkiej Brytanii, J.M. Keynes, który dostrzegał niebezpieczeństwa związane z uznaniem bezwzględnej dominacji dolara amerykańskiego w finansach międzynarodowych. Niestety, jego koncepcja bankora przegrała z planem przedstawiciela Stanów Zjednoczonych, H.D. White'a.

polityki Stanów Zjednoczonych emisje SDR-ów miały mocno ograniczone rozmiary i po dziś dzień nie zwiększyły w sposób istotny płynności międzynarodowej.

Powszechnie przyjmuje się, że ustalenia tzw. porozumienia smithsoniańskiego z końca 1971 roku, dotyczące zmiany parytetów kursowych czołowych walut świata i rozszerzenia pasma dopuszczalnych odchyłeń od kursu parytetowego (centralnego) do $\pm 2,25\%$, stanowiły koniec systemu Bretton Woods I. Tymczasem jeszcze przez kilkanaście miesięcy po tym wydarzeniu trwały usilne próby utrzymania systemu kursów stałych. Jeszcze dłużej utrzymywało się przeświadczenie, iż kursy walutowe powinny nadal opierać się na parytetach stałych, choć korygowanych (ang. *stable, but adjustable exchange rates* – stanowisko Komitetu Dwudziestu, powołanego do zaproponowania reformy szwankującego systemu). Jednak w marcu 1973 roku system definitywnie załamał się wraz z ogłoszeniem drugiej dewaluacji dolara. Skala wprowadzonych pod presją narastającego kryzysu zmian była stanowczo zbyt mała, by można było przywrócić wymienialność dolara na złoto. Zamiast tego czołowe kraje świata rozwiniętego jeden po drugim przeszły na kursy płynne, zastępując system waluty dewizowo-złotej wielodewizowym standardem walutowym. Zaczął się proces stopniowej demonetyzacji złota, które stawało się zwykłym towarem – jednym z wielu metali w obrocie. Pieniądz nie tylko w obiegu wewnętrznym poszczególnych krajów, ale także w obrocie międzynarodowym stał się walutą fiducjarną (ang. *fiat money*), otwierając pole do niczym niehamowanej ekspansji pieniężnej, nasilenia procesów inflacyjnych, większej zmienności kursowej i spekulacji walutowej, a tym samym załamań i kryzysów finansowych⁸. W roku 1974 udało się wprawdzie ujednoczyć rynek złota i wprowadzić jedną wolnorynkową cenę złota, ale po dziś dzień nikt nawet nie próbował przywrócić związku pomiędzy rozmiarami emisji pieniądza i zasobami złota. Wobec wyraźnie zwiększonej inflacji światowej w skali całej dekady lat 70. dolarowa cena złota wzrosła dwudziestokrotnie.

3. NIETRWAŁY CHARAKTER SYSTEMU BRETTON WOODS BIS

Ukoronowaniem zmian w światowym systemie walutowym lat 70. była druga poprawka do statutu MFW, która weszła w życie 1 kwietnia 1978 roku. Dotyczyła zastąpienia złota monetarnego SDR-ami w operacjach Funduszu oraz wprowadzała istotne zmiany w systemie kursowym, polegające na zniesieniu parytetów złota i usankcjonowaniu kursów płynnych. Szczególnie brzemienne w skutkach okazało się zniesienie jedne-

⁸ Tego typu związek przyczynowo-skutkowy mocno akcentuje w przywołanej książce George Cooper (2008), rozprawiając się z hipotezą efektywnego, samoregulującego się rynku finansowego.

go, stosowanego przez wszystkie kraje członkowskie MFW, systemu stałych kursów walut. W jego miejsce powstała swego rodzaju hybryda kursów płynnych (zmiennych) i sztywnych (stałych). Te pierwsze były i są preferowane przez kraje rozwinięte⁹, widzące w nich autoregulatory swej równowagi płatniczej. Te drugie z kolei były i są stosowane przez kraje rozwijające się, zwłaszcza te, które oparły swą strategię rozwoju na ekspansji eksportowej. W ich przypadku związanie stałym kursem własnej waluty z walutą głównego partnera handlowego (na ogół Stanów Zjednoczonych jako największego rynku importowego świata) ma zapewnić utrzymanie konkurencyjności cenowej eksportu i postępy krajowego przetwórstwa, w tym industrializacji. Taka polityka z reguły prowadzi do akumulowania coraz większych rezerw dewizowych z tytułu nadwyżek handlowych.

Co ciekawe, w zmienionym statucie Funduszu nie przewidziano możliwości pełnego upowszechnienia systemu kursów płynnych, chociaż nie wyklucza się powrotu do jednego systemu stałych kursów walutowych, ale już nieopartych na parytecie złota. Takie podejście stwarza duże możliwości szerszego wykorzystania SDR-ów, które z czasem mogłyby stać się podstawą światowych rezerw dewizowych. To, że tak się dotychczas nie stało, należy złożyć nie tylko na karb egoizmu wielkich aktorów współczesnych finansów (przede wszystkim USA), ale także przypisać jakościowym zmianom, jakie zaszły w ich obrębie w ciągu ostatnich trzydziestu lat.

Przede wszystkim zasadnicze przemiany nastąpiły w strukturze instytucjonalnej (podmiotowej) międzynarodowych stosunków finansowych. W ramach szybko postępującej internacjonalizacji (tzw. globalizacji) i liberalizacji obrotu na scenie światowej pojawiły się rozliczne niepaństwowe instytucje finansowe i niefinansowe, w tym wielkie korporacje międzynarodowe, których kapitały często przewyższały zasoby finansowe nie tylko małych, ale także średniej wielkości państw. Wobec burzliwego rozwoju rynków generalnie zmalało znaczenie w obrocie finansowym państw i ich ugrupowań – międzynarodowych organizacji gospodarczych¹⁰ przy jednoczesnym wzroście zapotrzebowania na sprawowane przez nie funkcje regulacyjne z punktu widzenia sprawności i bezpieczeństwa obrotu (rozwój integracji europejskiej jest najlepszym tego przykładem).

Charakterystyczne dla całego okresu po roku 1971 było wyraźne zwiększenie się liczby instrumentów finansowych w obrocie i podwyższenie ich zmienności (ang. *volatility*) na większości rynków, co wynikało

⁹Ważnym wyjątkiem były kraje tworzące Europejski System Walutowy (ESW), które starały się stabilizować relacje wymienne między swoimi walutami, by w ten sposób wspierać rozwój handlu wzajemnego w ramach integracji europejskiej.

¹⁰Do nielicznych wyjątków można zaliczyć niektóre związki integracyjne (przede wszystkim Wspólnoty Europejskie), Klub Paryski czy WTO/GATT.

zarówno z czynników koniunkturalnych, jak i systemowych. Te ostatnie bezpośrednio wiązały się z przejściem na pieniądź fiducyjny tak w skali świata, jak poszczególnych państw oraz upowszechnieniem wymiennalności walut w skali globalnej, przy dominacji płynnych kursów walut w krajach rozwiniętych. Sprzyjało to powstaniu licznych innowacji finansowych, w tym przede wszystkim pojawieniu się instrumentów pochodnych, służących do przeprowadzania na dużą skalę operacji arbitrażowych, hedgingowych (zabezpieczających) i spekulacyjnych. Szerokie zastosowanie niekiedy wyrafinowanej inżynierii finansowej, w tym coraz bardziej nadużywanej techniki sekurytyzacji długu, prowadzące do rozproszenia ryzyka z nim związanego, dawało złudne poczucie bezpieczeństwa transakcji na instrumentach pochodnych, co gwałtownie zwiększyło skalę ich emisji.

Typowy dla okresu 1992–2007 mechanizm pojawiania się dużych nadwyżek pieniężnych i kapitałowych w niektórych państwach i całych regionach przy jednoczesnym nienadążaniu procesów inwestycyjnych w sferze realnej za istniejącymi możliwościami ich finansowania sprawiał, iż utrzymywała się ogólna nadpłynność systemu finansowego świata. Odpowiadała ona w tym okresie za na ogół niskie stopy oprocentowania instrumentów finansowych oraz silny trend wzrostowy cen różnych aktywów, zwłaszcza za szybko rosnące ceny nieruchomości praktycznie na wszystkich rynkach. W sytuacji nadpłynności rynków finansowych oraz rozmycia odpowiedzialności za ryzyko stosunkowo łatwo doszło do swoistej wirtualizacji świata finansów, tzn. rozdzielenia obrotu finansowego od procesów zachodzących w realnej gospodarce, które w istocie oznaczało wyraźne podwyższenie ryzyka międzynarodowych operacji finansowych. Tymczasem dobra koniunktura gospodarcza ostatniej dekady i związane z nią zmniejszenie liczby, czasu trwania i głębokości występujących zaburzeń finansowych kazały wierzyć, że kraje świata stały się mniej podatne na różnego rodzaju niekorzystne szoki, a nawet kryzysy. Stąd też bierze się ogólne zaskoczenie społeczności międzynarodowej rozległością i uporczywością obecnego kryzysu.

Ważne dla obrotu finansowego ostatnich czterech dekad stało się wyłonienie w latach 70. grupy krajów naftowych z ich zasobami petrodolarów, do dziś głównie lokowanych na rynku amerykańskim. W latach 80. w warunkach międzynarodowego kryzysu zadłużenia ostro zarysował się konflikt między bogatą „Północą” – wierzycielskimi krajami rozwiniętymi a biednym „Południem” – zadłużonymi krajami rozwijającymi się, który okazał się trudnym sprawdzianem sprawności i skuteczności działania MFW poprzez tzw. programy stabilizacyjno-dostosowawcze. Od początku lat 90. notujemy przyspieszony rozwój krajów „wschodzących rynków”, które po kryzysie azjatyckim stały się prawdziwymi potęgami finansowymi.

Podstawowy mankament systemu z Bretton Woods, polegający na tym, że waluta jednego kraju – dolar USA – była głównym składnikiem

rezerw walutowych innych krajów i że wobec tego wzrost tych rezerw był możliwy tylko wtedy, gdy Stany Zjednoczone osiągały deficyt płatniczy¹¹, nie został definitywnie usunięty także w systemie Bretton Woods bis, co przesądza o jego podatności na wstrząsy i ostatecznej nietrwałości. Ta systemowa słabość została jednak poddana co najmniej dwóm modyfikacjom, które umożliwiły jego blisko czterdziestoletnie funkcjonowanie.

Po pierwsze, w roli międzynarodowego pieniądza referencyjnego i rezerwowego obok dolara amerykańskiego wystąpiły w latach 70., 80. i 90. ubiegłego wieku marka niemiecka i jen japoński oraz w mniejszym zakresie funt brytyjski, frank francuski, frank szwajcarski i gulden holenderski¹². Oznaczało to wykrystalizowanie się wielodewizowego systemu walutowego i było związane z liberalizacją obrotu dewizowego w skali świata, czyli jego globalizacją (umiędzynarodowieniem). Trzeba jednak pamiętać, iż dolar USA utrzymywał i nadal utrzymuje pozycję kluczowej waluty świata. Rynek dolara i aktywów w nim wyrażonych należy do największych rynków międzynarodowych pod względem wartości kapitalizacji i obrotów. W dolarze wciąż są utrzymywane pokaźne rezerwy dewizowe (zwłaszcza w krajach azjatyckich)¹³, przeprowadzane masowo transakcje handlu zagranicznego oraz kwotowane ceny ważnych surowców mineralnych i roślinnych. Co najmniej z tych powodów na Stanach Zjednoczonych spoczywa największa odpowiedzialność za stan finansów międzynarodowych, a nawet więcej – obowiązek ich sanacji.

W ramach europejskiej integracji walutowej pod koniec zeszłego wieku pojawił się najpoważniejszy jak dotąd konkurent dolara do roli najważniejszej waluty świata – jednolity pieniądz europejski – euro, o porównywalnym potencjale stojącej za nim integrującej się gospodarki¹⁴.

¹¹ Było to równoznaczne z udzieleniem przez te kraje kredytu Stanom Zjednoczonym. Por. Rączkowski (1984, s. 277–278).

¹² Warto podkreślić, że z jednej strony minimalny udział w światowych rezerwach dewizowych sztucznego pieniądza MFW – SDR-ów, a z drugiej nawet kilkakrotnie wyższy udział nieoficjalnego pieniądza Europejskiego Systemu Walutowego (1979–1998) – ECU w latach 90.

¹³ W skali świata wciąż około 2/3 oficjalnych rezerw dewizowych jest utrzymywane w dolarach amerykańskich. Według *International Financial Statistics* (2009, p. 33–34), światowe rezerwy dewizowe wyniosły na koniec 2007 roku 4 049 miliardów SDR, z czego na Chiny kontynentalne przypadało 967 miliardów, tj. 29%, na Japonię 600 miliardów, tj. 15%, a na Rosję 295 miliardów, tj. 7%. W ciągu 2008 roku rezerwy dewizowe liczone w SDR-ach wzrosły w przypadku świata o około 12%, Chin kontynentalnych aż o około 30% i Japonii o 8,6%, natomiast Rosji spadły o około 7%.

¹⁴ W tym kontekście interesująco wygląda kształtowanie się relacji wymiennej euro do dolara. W ciągu trzech pierwszych lat funkcjonowania waluty europejskiej doszło do silnej aprecjacji dolara względem euro o ponad 25%. Od roku 2002 postępowała deprecjacja jego kursu, która w drugiej połowie 2007 roku i pierwszych miesiącach roku 2008 uległa wyraźnemu przyspieszeniu. 22 kwietnia 2008 roku kurs waluty europejskiej osiągnął historyczne maksimum – poziom 1,6 USD, by wobec zaostrzenia kryzysu spaść pod koniec stycznia 2009 roku o ponad 30 centów.

Obecnie blisko 25% rezerw dewizowych świata jest utrzymywane w walucie europejskiej, a na koniec 2007 roku prawie połowa wszystkich papierów dłużnych w międzynarodowym obrocie była nominowana we wspólnej walucie europejskiej¹⁵. Euro jest również coraz częściej stosowaną walutą transakcji w handlu międzynarodowym. Wszystko to daje jednoczącej się Europie tytuł do domagania się na forum międzynarodowym reformy porządku finansowego świata, stabilizującej warunki współpracy handlowej i inwestycyjnej.

Po drugie, zasadniczo zmieniła się geografia przepływów netto kapitału na rynku międzynarodowym. Do strukturalnie nadwyżkowych krajów takich jak Niemcy, Japonia, Szwajcaria czy Holandia, wskutek kryzysów naftowych lat 70. na trwałe dołączyli wielcy producenci i eksporterzy paliw węglowodorowych. Ich łączne nadwyżki dewizowe pozwalały finansować nie tylko deficyty amerykańskie czy brytyjskie, ale również ambitne programy inwestycyjne krajów rozwijających się tak w latach 70., jak 90. Jeśli chodzi o te ostatnie, w obu dekadach doszło do przeinwestowania i wystąpienia pułapki zadłużenia zagranicznego – światowego kryzysu zadłużeniowego lat 80. oraz azjatyckiego kryzysu finansowo-gospodarczego lat 1997–1998. Pokłosiem negatywnych doświadczeń krajów rozwijających się, zwłaszcza z kręgu tzw. wschodzących rynków, z wykorzystaniem finansowania zewnętrznego było powszechne obranie przez nie ścieżki proeksportowego rozwoju (tzw. modelu japońskiego), co w ciągu ostatnich kilku lat doprowadziło do wypracowania przez państwa „wschodzących rynków” dużych nadwyżek handlowych. Fakt osiągnięcia i dążenia do utrzymania takich nadwyżek przez te ostatnie i dodatkowo przez państwa naftowe bywa ostatnio nadużywany przez kraje rozwinięte w próbach wyjaśnienia przyczyn obecnego kryzysu.

Argumentuje się oto, iż do ekscesów w sferze bankowości i finansów Ameryki i Europy Zachodniej oraz do powstania strukturalnych deficytów budżetowych i obrotów bieżących w niektórych gospodarkach świata rozwiniętego, z amerykańską na czele, doszło wskutek kumulowania przez kraje rozwijające się dużych rezerw walutowych, co doprowadziło do nadmiaru płynności w obrocie międzynarodowym i zbyt łatwego finansowania długu w skali świata. Z kolei gwałtowny wzrost konsumpcji na kredyt w państwach rozwiniętych ma rzekomo wynikać z zalewu rynków przez tanie towary eksportowane przez kraje rozwijające się, zwłaszcza tzw. wschodzących rynków, których zbyt wysoka konkurencyjność podobno bierze się głównie z nieuczciwych praktyk produkcyjnych i handlowych, w tym z notorycznego zaniżania kursów ich walut (por. *The Economist* 2009a). O ile można doszukać się źdźbła prawdy w twierdzeniu, że łatwo dochodzi do deficytów tak wewnętrznych, jak

¹⁵ Por. Kester (2007). Na temat przyszłości euro jako waluty międzynarodowej zob. Chinn, Frankel (2008).

zewnętrznych, kiedy nie ma większych problemów z ich finansowaniem, o tyle trudno winić kraje rozwijające się za sukcesy ich ekspansji eksportowej¹⁶. Po pierwsze, wzrost oparty na eksporcie (ang. *export-led growth*) okazał się w ostatnim ćwierćwieczu bardzo skuteczną strategią rozwojową, pozwalającą przewyciężyć zacofanie gospodarcze oraz zapóźnienie cywilizacyjne wielu krajów. Była ona wierną kopią wcześniejszych dokonań państw dzisiaj uznawanych za rozwinięte, które nie tylko przyzwały na nią, ale często zachęcały do jej obrania. Po drugie, z powodzeniem można dowodzić odwrotnej zależności: to luźna polityka monetarna i fiskalna czołowych krajów rozwiniętych torowała drogę do ekspansji eksportu z krajów rozwijających się. Co więcej, duża konkurencyjność cenowa tego eksportu w ciągu ostatnich kilkunastu lat uchroniła świat od nasilenia zjawisk inflacyjnych. Można także dowodzić, iż polityka proeksportowego rozwoju i akumulowania dużych rezerw dewizowych przez kraje rozwijające się stanowi ich odpowiedź na trwające od początku lat 70. niedostatki wielostronnej współpracy walutowo-finansowej oraz coraz bardziej widoczną niewydolność głównego koordynatora tej współpracy – Międzynarodowego Funduszu Walutowego.

Nadwyżki handlowe krajów naftowych i „wschodzących rynków”, skumulowane w pokaźne rezerwy walutowe, stanowią twardy argument przemawiający za zwiększeniem roli tych krajów w kształtowaniu światowego ładu finansowego. Dotyczy to zwłaszcza Chińskiej Republiki Ludowej, której rezerwy dewizowe, przekraczające na koniec 2008 roku kwotę 2 bilionów dolarów amerykańskich, już dzisiaj pozwalają na osiągnięcie pełnej wymienialności renminbi i uczynienie zeń poważnego konkurenta dolara i euro w roli pieniądza międzynarodowego.

Emitowanie pieniądza międzynarodowego jest przywilejem niewielu krajów¹⁷, które dysponują dostatecznie silną i sprawną (konkurencyjną) gospodarką, posiadają dobrze rozwinięty system bankowo-finansowy z liczącymi się międzynarodowymi centrami finansowymi, oraz wykazują się znaczącym udziałem w obrotach pieniężnych i kapitałowych świata. By nie utracić tego przywileju, kraje-emitenci pieniądza międzynarodowego muszą prowadzić odpowiedzialną i wyważoną politykę gospodarczą, zorientowaną nie tylko na wzrost, ale przede wszystkim na utrzymanie równowagi wewnętrznej i zewnętrznej, co wiąże się z określonym wysiłkiem i kosztami gospodarowania. Warto je ponosić, gdyż emisja pieniądza międzynarodowego daje wymierne korzyści w postaci tzw. *senioraż* (ang. *seignorage*) oraz możliwości utrzymywania stosunkowo

¹⁶ W sytuacji globalnego kryzysu, objawiającego się m.in. ogólnym spadkiem popytu zewnętrznego, silne uzależnienie wzrostu gospodarczego od eksportu może obrócić się przeciw tym krajom. Zob. w tej sprawie *The Economist* (2009b).

¹⁷ Należy do nich dołączyć Międzynarodowy Fundusz Walutowy, który jako uniwersalna organizacja finansowa uzyskała ten przywilej na początku lat 70. ubiegłego wieku dzięki konsensusowi państw członkowskich wyrażonemu przyjęciem I poprawki do statutu Funduszu.

nieznacznych rezerw dewizowych¹⁸. Co bardzo istotne, w stosunkach zewnętrznych do pewnego stopnia zmiękcza, a nawet zawiesza twarde ograniczenie budżetowe, jakim w rynkowym (kapitalistycznym) modelu gospodarowania powinny podlegać wszystkie – bez wyjątku – podmioty ekonomiczne. W związku z tym ostatnim należy jednak pamiętać, że emitowanie waluty międzynarodowej dość łatwo rodzi pokusę nadużycia, swoisty hazard moralny. Polega on na życiu ponad stan (na kredyt) kosztem innych partnerów międzynarodowej współpracy gospodarczej, tj. na skłonności do nadmiernych wydatków w stosunku do uzyskiwanych dochodów, która pojawia się wśród podmiotów gospodarujących kraju-emitenta: gospodarstw domowych, przedsiębiorstw, instytucji finansowych i skarbu państwa. Można tym zjawiskiem tłumaczyć w znacznej mierze utrzymywanie się uporczywych wysokich deficytów budżetowych i obrotów bieżących w krajach takich jak Stany Zjednoczone czy Wielka Brytania oraz ich nasilanie się w ostatnich kwartałach w coraz większej liczbie członków Unii Gospodarczej i Walutowej – kolektywnego emitenta euro¹⁹.

W bieżącej dekadzie postępy liberalizacji i globalizacji obrotu dewizowego, w tym przede wszystkim obrotów finansowych i kapitałowych, ułatwiają przepływy finansowe nie tyle z krajów bogatych do biednych, ile z nadwyżkowych państw Trzeciego Świata do głęboko deficytowych Stanów Zjednoczonych i innych krajów rozwiniętych, głównie europejskich. W ostatniej dekadzie typowa stała się sytuacja znana jako paradoks Lucasa, w której głęboki deficyt, zarówno budżetowy, jak i bilansu płatniczego najbogatszej gospodarki świata – Stanów Zjednoczonych, oraz deficyty takich państw jak Hiszpania, Wielka Brytania, Australia, Włochy czy Grecja są w coraz większej mierze finansowane przez o wiele uboższe kraje „wschodzących rynków”. Te pierwsze stały się w skali świata największymi importerami netto kapitału, przy czym na same Stany Zjednoczone przypada około połowy importowanego kapitału. Tak na przykład w roku 2007 wśród krajów – największych importerów netto kapitału znalazły się w pierwszym rzędzie USA, na które przypadała prawie połowa (49,2%) światowego importu kapitału, następnie Hiszpania (9,8%), Wielka Brytania (8%), Australia (3,8%), Włochy (3,5%) i Grecja (3%). Po stronie eksporterów netto kapitału na

¹⁸ Zob. Dorosz 2008. Według IMF (2009, p. 33), na koniec 2008 roku rezerwy dewizowe liczone w SDR-ach wynosiły w przypadku USA tylko 32,2 miliarda, krajów strefy euro (łącznie z EBC) 131,1 miliarda i Wielkiej Brytanii 27 miliardów, podczas gdy Japonii aż 651,6 miliarda. Te ostatnie, mimo swej imponującej wielkości, i tak były dwukrotnie mniejsze od rezerw dewizowych Chin kontynentalnych.

¹⁹ W czasie obecnego kryzysu w strefie euro obserwujemy rosnące różnicowanie się sytuacji budżetowej i płatniczej poszczególnych krajów członkowskich. Jest to bardzo niebezpieczna tendencja z punktu widzenia trwałości Unii Gospodarczej i Walutowej, a tym samym przyszłości jednolitej waluty europejskiej, głównie ze względu na słabość instrumentów i mechanizmów dyscyplinujących niezależne polityki fiskalne jej członków.

pierwszym miejscu uplasowały się Chiny z udziałem aż 21,3% ogólnego wywozu netto kapitału, następnie Niemcy (14,5%), Japonia (12,1%), Arabia Saudyjska (5,5%), Rosja (4,4%), Szwajcaria (4,1%), Norwegia (3,4%) i Holandia (3%)²⁰.

W wyniku zaostrzenia się globalnego kryzysu finansowego w drugiej połowie 2008 roku gwałtownie wzrósł udział USA w światowym imporcie kapitału netto. Finansowanie lawinowo rosnących deficytów USA przebiega jak dotąd zaskakująco bezproblemowo, co jest ułatwiane przez stadne zachowania inwestorów poszukujących bezpiecznej przystani dla swoich kapitałów. Jednakże zwiększony popyt na amerykańskie aktywa wcześniej czy później ulegnie wyczerpaniu. Szybko powiększające się zadłużenie zagraniczne USA może z czasem wywołać u ich zewnętrznych partnerów zrozumiałe próby ograniczenia ekspozycji dolarowej, co musi doprowadzić do ponownego osłabienia kursu i międzynarodowej pozycji dolara. W interesie samych Stanów Zjednoczonych leży stopniowe osiągnięcie z jednej strony sytuacji, w której wewnętrzny popyt USA będzie rósł dużo wolniej niż jego PKB, a z drugiej – odwrotnej sytuacji w krajach nadwyżkowych.

4. W POSZUKIWANIU NOWEGO ŁADU FINANSOWO-WALUTOWEGO ŚWIATA

Powyżej starałem się wykazać, że w międzynarodowym systemie finansowym ukształtowanym po II wojnie światowej do dziś nie wykształcił się efektywny sposób zapobiegania powstawaniu nierównowagi wewnętrznej (płatniczej) w skali tak poszczególnych krajów, jak ich grup czy regionów. Brak skutecznego, powszechnie akceptowanego mechanizmu zapobiegania nierównowadze płatniczej, a w wypadku jej wystąpienia – wyrównywania bilansów płatniczych różnych państw, stanowił i ciągle stanowi podstawową przyczynę okresowego pojawiania się zaburzeń, szoków i kryzysów finansowych, z reguły negatywnie oddziałujących na sferę realną ich gospodarek. Widać to szczególnie wyraźnie w systemie pieniądza fiducyjnego, który panując w finansach światowych od początku lat 70., nie zapewnia sprawnego mechanizmu dyscyplinującego podmioty gospodarujące do bilansowania ponoszonych wydatków z osiąganymi dochodami zarówno w długim, jak i przede wszystkim krótkim okresie. Z tego powodu, przy braku dostatecznie silnych hamulców finansowych, w ramach międzynarodowych stosunków finansowych trwale pojawiają się kraje strukturalnie deficytowe i nadwyżkowe. Co gorsza, jest to podstawowa przyczyna pogłębiania globalnej nierównowagi płatniczej. W ostatnich latach amplituda tej nierównowagi

²⁰ Por. IMF (2008, p. 160). Zob. także Wolf (2008a).

niebezpiecznie narastała, rodząc obecny kryzys. Stawia to na porządku dziennym pytanie o trwałość całego światowego systemu płatności i jego przyszłość.

W krótkim okresie przewyciężenie dzisiejszego chronicznego stanu nierównowagi płatniczej świata wymaga dostatecznie wysokiego zasilenia światowego sytemu płatniczego w środki finansowe i właściwego ich rozdziału. Pojawia się tu istotny problem swoistego wypychania (ang. *crowding out*) z dostępu do środków krajów słabszych ekonomicznie przez państwa silniejsze, zwłaszcza emitujące pieniądź międzynarodowy²¹. Objawia się to z jednej strony przez znaczące podwyższenie kosztu zaciągania długu, szczególnie widoczne w przypadku krajów o niższych ratingach kredytowych, a z drugiej poprzez fizyczny brak wolnych środków na rynkach finansowych.

W długim okresie kwestią zasadniczą staje się nie tylko samo zapewnienie wystarczającej płynności międzynarodowej, ale także wypracowanie takiego mechanizmu finansowo-walutowego, który nie dopuszczałby do ponownego pojawiania się w skali globalnej nadmiernych zarówno deficytów, jak i nadwyżek płatniczych. Ten wzgląd w połączeniu z analizą doświadczeń światowego obrotu finansowego ostatnich kilkunastu lat zmusza do ponownego przemyślenia fundamentalnej kwestii samej istoty płynności międzynarodowej. Dotychczasowe doświadczenie praktyczne zdaje się przesądzać, iż nie można jej wiązać ani z deficytami bilansów płatniczych najsilniejszych uczestników tego obrotu, ani z ograniczonymi zasobami złota czy innych surowców.

Teoretycznie możliwe jest szukanie cząstkowych rozwiązań poprawy równowagi płatniczej świata w rodzaju stabilizacji relacji kursowych najważniejszych walut w obrocie międzynarodowym czy regionalnej integracji monetarnej. W praktyce próby koordynacji polityki walutowej między państwami preferującymi własne interesy narodowe okazują się trudne do osiągnięcia i są dość zawodne. Z kolei tworzenie regionalnych unii monetarnych, mimo niewątpliwych korzyści dla ich członków, nie przybliżyła nas do zbudowania całościowego, trwałego systemu płatności międzynarodowych. Dlatego też za najlepsze rozwiązanie problemu równowagi obrotów płatniczych uważam wprowadzenie w życie koncepcji kreowanego pieniądza międzynarodowego. Koncepcja ta w dojrzałej formie została swego czasu zaproponowana przez J.M. Keynesa i R. Triffin²². Przy tej okazji wyłania się natychmiast kwestia powołania do życia wiarogodnej instytucji międzynarodowej, która emitowałaby w odpowiedniej ilości powszechnie akceptowany pieniądź światowy, czyli po-

²¹ Szacuje się, że w roku 2009 dla sfinansowania potrzeb pożyczkowych, związanych z deficytami wynikającymi głównie z programów walki z kryzysem, Stany Zjednoczone będą zmuszone wyemitować papiery skarbowe o wartości około 2 bilionów dolarów. Emisji podobnej skali swoich papierów skarbowych dokonają także kraje strefy euro.

²² Zob. Rączkowski (1984, s. 282–283). Szerzej o tej sprawie traktuje Cooper (1987).

wstania centralnego banku świata z prawdziwego zdarzenia. Powinien on zostać wyposażony w rozległe funkcje kredytowe (zasileniowe), walutowe i kontrolne (dyscyplinujące). Można go budować od podstaw, tak jak tego chciał lord Keynes w 1944 roku, jednakże z uwzględnieniem realiów i wymogów współczesności. Alternatywnie można pokusić się o gruntowną reformę MFW, tak jak tego domagał się profesor Triffin w 1959 roku. Należy jednak w pełni zdawać sobie sprawę z trudności i złożoności takiego przedsięwzięcia.

Dotychczasowe próby zreformowania Międzynarodowego Funduszu Walutowego spełzły na niczym, mimo całej anachroniczności sposobów podejmowania decyzji i warunków udzielania pomocy finansowej, narastającego kryzysu przywództwa, schematu organizacyjnego nieoddającego aktualnego układu sił w światowych finansach, gospodarce i handlu oraz niesprawiedliwego rozdziału SDR-ów (por. Wolf 2008b). Usunięcie głównej przeszkody niezbędnych zmian – bezwzględnej przewagi we władzach Funduszu wysokorozwiniętych krajów Ameryki Północnej i Europy Zachodniej, którym przewodzi G-7, może okazać się tak trudne, że w ramach programu gruntownej przebudowy systemu finansowo-walutowego świata zostanie zbudowana nowa centralna instytucja zarządzająca finansami międzynarodowymi na zasadach odmiennych w stosunku do MFW, zwłaszcza pod względem reprezentatywności, z siedzibą najprawdopodobniej w Azji Dalekowschodniej. Nie można wykluczyć, iż w skrajnym przypadku byłaby to organizacja konkurencyjna wobec Funduszu. Na dłuższą metę trudno jednak sobie wyobrazić współistnienie dwóch instytucji zawiadujących sprawami finansowymi świata, które w sumie stanowią nierozzerwalną całość. Dlatego też najbardziej praktycznym i pożądanym rozwiązaniem wydaje się takie przekształcenie MFW, które z jednej strony nie zaprzepaściłoby sprawdzonego dorobku (np. w dziedzinie wymiennalności walut czy stabilizowania ich kursów), a z drugiej znacząco poprawiło jego kierowanie globalnym obrotem finansowym.

Obecnie kwestia zarządzania płynnością międzynarodową staje się szczególnie istotna, bowiem obecny ogólnoświatowy kryzys finansowo-gospodarczy z całą ostrością obnażył zaniedbania i słabości współpracy międzynarodowej na tym polu. Przy kontynuacji w USA w najbliższych kwartałach ekspansywnej polityki pieniężnej szybko może okazać się, że dotychczasowy główny składnik międzynarodowych rezerw dewizowych – dolar amerykański – nie będzie w stanie wypełniać funkcji pieniądza międzynarodowego ze względu na nadmierną, wyniszczającą jego wartość emisję, a żadna inna waluta – łącznie z euro – nie będzie mogła całkowicie zapełnić powstałej luki. W warunkach dominacji kursów płynnych nieuchronnie dojdzie do zwiększenia zmienności (wahań) relacji wymiennych między walutami rezerwowymi świata, co będzie stanowić dodatkowe zagrożenie dla stanu płynności międzynarodowej. Dlatego też staje się pilna potrzeba stworzenia nowego składnika tej płynności

nie tyle uzupełniającego, co zastępującego dotychczasowe aktywa rezerwowe. Na podstawie dotychczasowych doświadczeń funkcjonowania światowego systemu płatności można wysnuć postulat, iż dodatkowo powinien zostać wypracowany mechanizm stabilizowania relacji kursowych w skali globalnej.

Praktyka finansów międzynarodowych ostatnich czterech dekad dostarcza dwa interesujące przykłady prób daleko idących modyfikacji płynności międzynarodowej: jeden w formie kreacji tzw. specjalnych praw ciągnięcia, czyli SDR-ów, drugi w postaci wprowadzenia wspólnej europejskiej jednostki monetarnej (ang. ECU od European Currency Unit), która stała się osią Europejskiego Systemu Walutowego, funkcjonującego w latach 1979–1998.

Z technicznego punktu widzenia zarówno SDR, jak i ECU stanowią formy sztucznego pieniądza, powołane do życia przez uprawnione do tego przez swych członków międzynarodowe organizacje finansowe – MFW i ESW. Są walutami koszykowymi²³, tzn. ich bieżąca wartość fluktuuje w zależności od zmian relacji wymiennych walut wchodzących w skład koszyka, którego struktura jest okresowo zmieniana na podstawie z góry przyjętych kryteriów. Liczenie wartości danej waluty według koszyka wywiera na nią działanie stabilizujące, bowiem uśrednia wahania kursów walut wchodzących w jego skład i wynikające z nich ryzyko walutowe. Między obiema walutami zachodzą jednak istotne różnice. Najważniejsza to ta, że SDR-y zostały kreowane przez Fundusz *ex nihilo* w drodze ich przydziału krajom członkowskim proporcjonalnie do wysokości narodowych kwot udziałowych, podczas gdy ECU zostało stworzone jako jednostka rozrachunkowa i zaczęło pełnić funkcje pieniądza rezerwowego po zamianie 20% rezerw płatniczych państw Europejskiego Systemu Walutowego na aktywa w nim nominowane. Co ważniejsze, szybko doszło do uruchomienia rynku transakcji w ECU, które stało się także pieniądzem bankowym. W nim były udzielane pożyczki i kredyty, oraz emitowane obligacje. W przeciwieństwie do europejskiej jednostki walutowej specjalne prawa ciągnięcia poza Funduszem odznaczają się niską płynnością – jak dotąd nie powstał rozwinięty rynek transakcji ani instrumentów nominowanych w SDR-ach. W znacznej mierze wynika to z niewielkich rozmiarów ich emisji oraz z faktu, iż nastąpiła ona w okresie, kiedy brak płynności przestał być problemem dla międzynarodowych stosunków finansowych. W wyniku sześciu alokacji z początku lat 70. i 80. przydzielono krajom członkowskim MFW łącznie 21,4 miliarda SDR-ów, która to kwota stanowi dzisiaj dużo mniej niż pół pro-

²³ Ściśle biorąc, SDR stał się walutą koszykową od lipca 1974 roku. Wcześniej był sztywno związany z dolarem amerykańskim, najpierw *al pari*, a następnie został trzykrotnie wobec niego zrewalutowany. Od początku 2006 roku koszyk SDR składa się z czterech walut, przy czym na dolara amerykańskiego przypada 44%, na euro 34%, a na jena japońskiego i funta brytyjskiego po 11% jego wartości.

centa światowych rezerw (bez złota), wynoszących na koniec 2008 roku ponad 4,5 biliona SDR-ów.

Nowy pieniądz międzynarodowy, o zmienionej, mniej specjalistycznej nazwie (np. bardziej uniwersalny i poręczny „global” albo „mundial”) mógłby zastąpić specjalne prawa ciągnięcia w prostej relacji 1:1 po załatwieniu wlokącej się od wielu lat sprawy przydziału waluty światowej krajom, które nie uczestniczyły w pierwszych sześciu alokacjach SDR-ów, co powinno nastąpić według ówczesnie obowiązujących kryteriów i warunków. Ze wszech miar wskazane jest, by przy jego kreacji nawiązać również do dobrych doświadczeń związanych z ECU, a nawet pójść dalej – uczynić zeń pieniądz zarówno bez-, jak i gotówkowy, krążący w obiegu ogólnosiwiatowym. Ze względu na potrzebę zachowania jak największej stabilności nowa waluta musiałaby mieć koszykowy charakter, przy czym w skład jej koszyka powinno wchodzić około 10 walut emitentów najbardziej ważących w produkcie i handlu światowym. Ważne jest, by pieniądz każdego kraju miał ustalony wobec nowej waluty kurs centralny na poziomie zapewniającym równowagę płatniczą. Oznacza to, że wraz ze znaczącą zmianą warunków tej równowagi kurs centralny musiałby podlegać odpowiedniej modyfikacji za zgodą władz Funduszu.

W porównaniu z całkowitą wartością alokacji SDR-ów rozmiary emisji nowej waluty międzynarodowej muszą ulec radykalnemu zwiększeniu, co mogłoby się odbyć etapowo²⁴. Ze względu na swą dużą stabilność nowy pieniądz niewątpliwie stałby się konkurencyjnym, chętnie akceptowanym składnikiem rezerw, wpływając na zwiększenie dyscypliny płatniczej emitentów innych walut rezerwowych. Mógłby także wejść do szerokiego obrotu finansowego, do czego konieczne będzie zaangażowanie państw członkowskich Funduszu oraz wiarogodnych instytucji finansowych o zasięgu globalnym.

Przed wszystkim jednak nowa waluta międzynarodowa powinna posłużyć do stworzenia Nowego Bretton Woods – światowego mechanizmu współpracy finansowo-walutowej, opartego na systemie kursów stabilizowanych. W tym celu Międzynarodowy Fundusz Walutowy mógłby szeroko wykorzystać dorobek Europejskiego Funduszu Współpracy Walutowej (ang. EMCF, fr. FECOM), który wraz z bankami centralnymi krajów tworzących ESW administrował interwencjami na rynku walutowym, współfinansując je w ramach stabilizacyjnego mechanizmu kursowego (ang. ERM od Exchange Rate Mechanism).

Podobny do ERM mechanizm stabilizacji kursów wzajemnych można by z powodzeniem zastosować w odniesieniu do walut wchodzących w skład koszyka nowego pieniądza międzynarodowego. Utrzymywanie

²⁴W związku z potrzebami wynikającymi z walki z kryzysem w kręgach finansowych coraz powszechniej podnoszą się głosy, by zasoby ogólne MFW uległy szybko podwojeniu, a nawet potrojeniu – z obecnych niespełna 250 do 500, a nawet 750 (i więcej) miliardów SDR-ów. Zob. *The Economist* (2009c, p. 67).

wzajemnych relacji wymiennych walut koszyka w granicach przyjętego przedziału dopuszczalnych wahań kursowych wymagałoby ścisłej współpracy banków centralnych – ich emitentów i MFW oraz łącznych interwencji na rynku walutowym. Mechanizm ten wymuszałby równowagę płatniczą najważniejszych uczestników światowego obrotu finansowego, nie dopuszczając do pojawiania się u nich strukturalnych deficytów i nadwyżek bilansów płatniczych. Przy założeniu, że kraje o walutach niekoszykowych miałyby obowiązek wiązania swych walut narodowych z wybraną walutą koszykową za pomocą kursu stałego, mechanizm dyscyplinujący do utrzymywania równowagi zewnętrznej zostałby rozciągnięty również na te kraje. W razie potrzeby mogłyby one korzystać z pomocy Funduszu zgodnie z logiką programów stabilizacyjno-dostosowawczych.

W systemie pieniądza papierowego powodzenie wysiłków na rzecz wzmocnienia bezpieczeństwa i sprawności obrotu płatniczego w skali świata zależy głównie od jakości rozwiązań instytucjonalnych (por. Butcher 2008, Rajan 2008). Z jednej strony chodzi o jak największą wiarygodność międzynarodowych władz monetarnych, która bierze się z przestrzegania reguł reprezentatywności i zasady kompetencji, a z drugiej o wyposażenie w odpowiednie środki działania. Ta pierwsza wymaga wypracowania dalekosiężnego konsensusu państw członkowskich Międzynarodowego Funduszu Walutowego. To drugie będzie wynikać z kolejnych alokacji nowej waluty i rozwoju jej poszczególnych funkcji. Jedno pozostaje pewne – nieprzeprowadzenie zasadniczej reformy architektury finansów międzynarodowych skomplikuje i przedłuży walkę z globalnym kryzysem finansowo-gospodarczym, zaś próba kontynuowania dotychczasowego mechanizmu międzynarodowych stosunków walutowo-finansowych będzie w przyszłości oznaczać recydywę zaburzeń.

Skala i szybkość zmian zachodzących w finansach międzynarodowych w dużym stopniu zależą od rozwoju sytuacji we wciąż największej i najważniejszej gospodarce świata, jaką tworzą Stany Zjednoczone Ameryki. Szczególne znaczenie ma tu polityka gospodarcza prowadzona przez administrację amerykańską oraz polityka pieniężna Systemu Rezerwy Federalnej (FED). Nadzwyczajne poluzowanie polityki monetarnej FED-u i ekspansywna polityka budżetowa administracji amerykańskiej w warunkach narastającej recesji kładą z niepokojem patrzeć w przyszłość i stawiać uzasadnione pytanie, czy gospodarce amerykańskiej nie grozi wystąpienie za 2–3 lata stagnacji na niskim poziomie aktywności i ostatecznie pograżenie dolara jako czołowej waluty międzynarodowej. Paradoksalnie taki rozwój wypadków może ułatwić wdrożenie niezbędnych zmian, zwiększając skłonność właściwych decydentów do ich przeprowadzenia. Poza zaangażowaniem USA w głęboką reformę obecnego systemu dla jej powodzenia nieodzowna będzie zgoda i współdziałanie innych ważnych uczestników światowego obrotu finansowego. Wydaje się, że obecnie najbardziej właściwym forum dyskusji i negocjacji

cji na temat nowego porządku walutowego świata jest Grupa Dwudziestu (G-20)²⁵, która obejmuje nie tylko największe kraje rozwinięte i Unię Europejską jako całe ugrupowanie, ale również wiodące państwa tzw. wschodzących rynków. Jest więc co najmniej równie reprezentatywna i predestynowana do przyjęcia ogólnoświatowego układu jak kraje-sygnatariusze porozumienia z 1944 roku.

BIBLIOGRAFIA

- Buiter, W.H. (2008) Some suggestions for the G20 on November 15th. W: Eichengreen, B., Baldwin, R. (eds.) *What G20 leaders must do to stabilise our economy and fix the financial system*. VoxEU.org Publication, Centre for Economic Policy Research.
- Baldwin, R. (eds.) *What G20 leaders must do to stabilise our economy and fix the financial system*. VoxEU.org Publication, Centre for Economic Policy Research.
- Caves, R.E., Frankel, J.A., Jones, R.W. (1998) *Handel i finanse międzynarodowe*. Warszawa: PWE.
- Chinn, J. Frankel (2008) *The Euro May Over the Next 15 Years Surpass the dollar as Leading International Currency*. Referat na konferencję NBP Common Currency and Its Future: Lessons for the New Member States, October 2008, Warsaw.
- Cooper, G. (2008) *The Origin of Financial Crises. Central banks, credit bubbles and the efficient market fallacy*. Petersfield: Harriman House.
- Cooper, R.N. (1987) *The International Monetary System. Essays in World Economics*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Dorosz, A. (2008) *Partycypacja w rencie z emisji waluty międzynarodowej*. Referat na VIII Konferencję Forum Spraw Publicznych „Polska w Europie jutra”. Akademia Finansów w Warszawie, październik 2008.
- IMF (2009) *International Financial Statistics*. February 2009.
- IMF (2008) *Global Financial Stability Report. Financial Stress and Deleveraging. Macroeconomic Implications and Policy*, October 2008.
- Kester, A.Y. (2007) Euro Holdings Rise in Emerging Markets. *IMF Survey Magazine*, 12 September 2007.
- Kołodko, G.W. (2008) *Wędrujący świat*. Warszawa: Prószyński i S-ka.
- Rajan, R. (2008) Reforming global economic and financial governance. W: Eichengreen, B., Baldwin, R. (eds.) *What G20 leaders must do to stabilise our economy and fix the financial system*. VoxEU.org Publication, Centre for Economic Policy Research.
- Rączkowski, S. (1984) *Międzynarodowe stosunki finansowe*. Warszawa: PWE.
- The Economist (2008) *Briefing. The global economic summit. After the fall*. 15–21 November 2008.

²⁵ Patrz szerzej na ten temat: The Economist (2008, p. 27–29).

The Economist (2009a) *When a flow becomes a flood*. 24–30 January 2009, pp. 70–72.

The Economist (2009b) *Asia's suffering; Troubled tigers*. 31 January–6 February.

The Economist (2009c) *Supersizing the fund*, 7–13 February 2009.

Triffin, R. (1960) *Gold and Dollar Crisis*. New Haven: Yale University Press.

Wolf, M. (2008a) Global imbalances threaten the survival of liberal trade. *Financial Times*, 3 December 2008.

Wolf, M. (2008b) Why agreeing a New Bretton Woods is vital and so hard. *Financial Times*, 5 November 2008.

SPIS TABEL

| | | |
|--------------------|---|-----|
| Tabela 1.1. | Zestawienie czynników transformacji gospodarczej | 15 |
| Tabela 1.2. | Czynniki geograficzne wpływające na proces transformacji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (GEOGR)..... | 31 |
| Tabela 1.3. | Czynniki kulturowe wpływające na proces transformacji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (CULT)..... | 34 |
| Tabela 1.4. | Czynniki historyczne wpływające na proces transformacji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (HIST)..... | 36 |
| Tabela 1.5. | Czynniki ekonomiczne wpływające na proces transformacji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (ECON)..... | 38 |
| Tabela 1.6. | Uwarunkowania zewnętrzne transformacji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej (EUINT, INTEGOW, FINAN)..... | 41 |
| Tabela 1.7. | Synteza oceny wskaźnikowej – porównanie dla 20 krajów Europy Środkowej i Wschodniej | 43 |
| Tabela 3.1. | Wzrost PKB w krajach Europy Środkowej i Wschodniej w okresie Wielkiej Transformacji..... | 88 |
| Tabela 4.1. | Ludność i PKB (\$PSN) krajów Europy Środkowo- i Południowo-Wschodniej w roku 2008 | 115 |
| Tabela 7.1. | Podstawowe różnice między dwiema koncepcjami – Konsensusem Waszyngtońskim i podejściem ewolucyjno-instytucjonalnym..... | 161 |
| Tabela 7.2. | Dynamika PKB w wybranych krajach transformacji | 163 |
| Tabela 8.1. | PKB <i>per capita</i> 1500–1998 (Europa Zachodnia=100)... | 178 |
| Tabela 8.2. | Historyczny i prognozowany wzrost PKB w krajach Nowej Europy i w strefie euro, 2002–2010 | 181 |
| Tabela 8.3. | Prognoza wzrostu PKB <i>per capita</i> dla Polski i wybranych krajów, 2007–2050, w %, PPP | 184 |

| | | |
|---------------------|---|-----|
| Tabela 8.4. | Prognozowane stopy wzrostu PKB <i>per capita</i> w UE25 (2004–2050)..... | 186 |
| Tabela 8.5. | Prognozowany poziom PKB <i>per capita</i> w UE25 (2004–2050) | 187 |
| Tabela 8.6. | Prognozy wzrostu PKB i poziomu PKB do roku 2050 dla wybranych krajów | 188 |
| Tabela 8.7. | Jakość instytucji w Nowej Europie i innych gospodarkach wschodzących (2006 i 2009) | 190 |
| Tabela 9.1. | Realny wzrost PKB w krajach WNP (1991–2007) .. | 202 |
| Tabela 9.2. | Ubóstwo w Rosji (1992–2007, populacja z dochodami poniżej minimum egzystencji) | 204 |
| Tabela 9.3. | Udział krajów WNP i innych krajów świata w całkowitym zewnętrznym obrocie handlowym krajów WNP | 207 |
| Tabela 10.1. | Wyniki gospodarcze Chin i Rosji w okresie reformy | 217 |
| Tabela 10.2. | Produkcja rolna i dochody na wsi przed i po reformie rolnictwa | 220 |
| Tabela 10.3. | Odsetek towarów podlegających cenom rynkowym | 222 |
| Tabela 10.4. | Reforma cenowa w pierwszej dekadzie: inflacja, bezrobocie i wzrost PKB..... | 223 |
| Tabela 10.5. | Struktura własności w sektorze przemysłowym (udział w produkcji brutto) | 225 |
| Tabela 10.6. | Obliczenie wzrostu Chin: wpływ czynników i efekty instytucjonalne | 232 |
| Tabela 11.1. | Wzrost w ZSRR i gospodarkach azjatyckich, dane zachodnie, 1928–1987 (średnia roczna, w %)..... | 239 |
| Tabela 13.1. | Wskaźniki Heritage Foundation – schemat..... | 292 |
| Tabela 13.2. | Zmienne objaśniające | 295 |
| Tabela 13.3. | Czynniki determinujące powstawanie (zakładanie) nowych firm. Regresja logistyczna. Model 1 | 302 |
| Tabela 13.4. | Czynniki determinujące powstawanie (zakładanie) nowych firm. Regresja logistyczna. Modele 2–4 | 303 |
| Tabela 13.5. | Czynniki determinujące zakładanie nowych firm (<i>su_opp_nec</i>). Wielonomininalna regresja logistyczna. Modele 5–6..... | 304 |
| Tabela 13.6. | Czynniki determinujące powstawanie (zakładanie) nowych firm. Regresja logistyczna. Modele 7–9 | 306 |
| Tabela 13.7. | Czynniki determinujące powstawanie (zakładanie) nowych firm. Regresja logistyczna. Model 14..... | 307 |
| Tabela 15.1. | Macierz zysków i strat w próśrodkowskiej transformacji przemysłu..... | 333 |
| Tabela 16.1. | Głębokość recesji i wzrost nierówności..... | 341 |

SPIS RYSUNKÓW

| | |
|---|------------|
| Rysunek 3.1. Zmiany poziomu PKB <i>per capita</i> w krajach Europy (1989–2007) | 89 |
| Rysunek 15.1. Elementy systemu zarządzania środowiskowego na podstawie cyklu Deminga..... | 330 |
| Rysunek 15.2. Integracja systemów zarządzania (ISZ) | 331 |

SPIS WYKRESÓW

| | | |
|--------------------|---|-----|
| Wykres 1.1. | Wagi poszczególnych czynników wpływających na proces transformacji | 16 |
| Wykres 1.2. | Wyniki analizy wskaźnikowej uwarunkowań transformacji w 20 krajach Europy Środkowej i Wschodniej..... | 29 |
| Wykres 1.3. | Prezentacja wyników kalkulacji wskaźnikowej dla 20 krajów Europy Środkowej i Wschodniej | 45 |
| Wykres 3.1. | Szacunkowe średnioroczne tempa wzrostu PKB Polski w scenariuszach (lata 1989–2007)..... | 98 |
| Wykres 4.1. | Od szoku do terapii. Dynamika PKB i stopa bezrobocia w Polsce w latach 1990–2008 (w %) | 110 |
| Wykres 4.2. | Co by było, gdyby... Wzrost PKB w Polsce w latach 1989–2009 (PKB 1989=100). Wariant rzeczywisty i wariant optymalnej polityki | 111 |
| Wykres 4.3. | Hipotetyczne scenariusze wzrostu gospodarczego w Polsce w latach 2010–2029 (PKB 2009 = 18.000 \$PSN) | 113 |
| Wykres 7.1. | Realny wzrost PKB w Czechach, na Węgrzech, w Polsce i Rosji – w czasie pierwszych dziesięciu lat transformacji gospodarczej..... | 160 |
| Wykres 7.2. | Postrzeganie zmian zamożności gospodarstw domowych | 164 |
| Wykres 7.3. | Dystrybucja dochodów osobistych w Rosji w latach 1991, 1992, 1995 i 1996..... | 165 |
| Wykres 7.4. | Koszty społeczne transformacji..... | 166 |
| Wykres 7.5. | Ogólne zadowolenie w odniesieniu do przeszłości, terażniejszości i przyszłości w krajach transformacji | 166 |
| Wykres 7.6. | Rozkład liczby przedsiębiorstw według wydajności pracy | 168 |
| Wykres 7.7. | Skuteczność polityki antymonopolowej w latach 1999–2007 | 169 |

| | | |
|----------------------|---|-----|
| Wykres 7.8. | Nasilenie lokalnej konkurencji w latach 1999–2007 | 170 |
| Wykres 8.1. | PKB <i>per capita</i> w Nowej Europie, 1500–2008 (UE15=100) | 179 |
| Wykres 8.2. | PKB <i>per capita</i> w Nowej Europie 1997–2010 (UE15=100, PPS) | 179 |
| Wykres 8.3. | Kredyty dla sektora niefinansowego w Nowej Europie, % PKB (1997–2008) | 182 |
| Wykres 9.1. | Realny PKB w krajach WNP w latach 1991–2007 (skumulowany wzrost od roku 1991 do 2007) | 203 |
| Wykres 9.2. | Dynamika produkcji przemysłowej w Rosji (skumulowany wzrost od roku 1991 do 2007) | 204 |
| Wykres 9.3. | Nierówności dochodowe w rosyjskiej gospodarce w latach 2000–2007 | 205 |
| Wykres 9.4. | Struktura eksportu rosyjskiego w 2007 roku | 211 |
| Wykres 10.1. | Rosnąca różnica w dochodach – współczynnik Giniego w Chinach | 228 |
| Wykres 10.2. | Zwiększające się oszczędności i zmniejszająca się konsumpcja w Chinach | 230 |
| Wykres 11.1. | Stopy wzrostu PKB (pięcioletnie średnie kroczące) w latach 1960–2002 (w %) | 236 |
| Wykres 11.2. | PKB na głowę mieszkańca według parytetu siły nabywczej w obecnych dolarach międzynarodowych, 1975–2002 (WDI) | 236 |
| Wykres 11.3. | Średnia długość życia przy urodzeniu w Chinach i Indiach, 1960–2002 (WDI) | 237 |
| Wykres 11.4. | PKB <i>per capita</i> w ZSRR i Rosji jako % PKB <i>per capita</i> Stanów Zjednoczonych | 237 |
| Wykres 11.5. | PKB <i>per capita</i> w dolarach międzynarodowych z 1990 roku jako % PKB <i>per capita</i> Stanów Zjednoczonych | 238 |
| Wykres 11.6. | Przeciętne roczne stopy wzrostu w gospodarce radzieckiej w (%) | 238 |
| Wykres 11.7. | PKB <i>per capita</i> według parytetu siły nabywczej w głównych krajach i regionach, w dolarach Geary’ego-Khamisa z 1990 roku (skala logarytmiczna) | 247 |
| Wykres 11.8. | Udział głównych krajów w światowym PKB według parytetu siły nabywczej (1500–2001) | 247 |
| Wykres 11.9. | Ziemia zajęta pod uprawę <i>per capita</i> (jednostka: 1/15 hektara, skala po lewej) i poziom urbanizacji (% , skala po prawej) w Chinach | 250 |
| Wykres 11.10. | Ziemia zajęta pod uprawę, jednostka: 1/15 hektara, w 1993 roku | 250 |

| | |
|--|------------|
| Wykres 11.11. Współczynnik Giniego w krajach rozwiniętych, 1550–2000..... | 255 |
| Wykres 11.12. Współczynniki umieralności i średnia długość życia (przy urodzeniu) w okresie wczesnej urbanizacji, Anglia 1540–1870 | 256 |
| Wykres 11.13. Współczynnik Giniego dla krajów rozwijających się (1800–2000) | 257 |
| Wykres 11.14. Udział Chin w zaludnieniu świata (% całości) | 258 |
| Wykres 11.15. Udział Chin w zaludnieniu oraz PKB według parytetu siły nabywczej Chin i Europy Zachodniej (% całości) | 260 |
| Wykres 11.16. Współczynnik Giniego dla rozkładu dochodów w Chinach i Rosji (1978–2006) | 261 |
| Wykres 11.17. Liczba miliarderów w 2007 roku i PKB według parytetu siły nabywczej w 2005 roku (miliardy \$) dla poszczególnych krajów | 261 |

INDEKS

A

Abalkin Leonid 53
acquis communautaire 170, 327
Afganistan 78, 121, 125, 253
Afryka
 Północna 253, 254, 257
 Subsaharyjska 149, 240, 241, 246,
 252–257, 262
Aganbegian Abel 54
AIDS 252, 345
aktywa państwowe 54, 60, 68, 69
Albania 17–20, 22–24, 29, 114, 115, 125,
164, 178
alokacja kapitału 101, 107
Ałma-Ata 49
Ameryka
 Łacińska 64, 65, 178, 190, 240, 254,
 256, 257, 260, 262
 Południowa 253
 Północna 253
Amna Tadeusz D. 315
Amnesty International 26
Anhui, prowincja 219
aplikacje patentowe 193
aprecjacja kursu walutowego 183
Arabia Saudyjska 184, 365
Arefiewa Irina 57
Argentyna 176, 184, 188, 190, 257, 288
Arrow-Debreu, teoria 313, 319
Arrow Kenneth 227, 233, 319
Australia 248, 249, 251, 253, 254, 289, 364
Azja
 Centralna 102
 Południowa 102, 253, 262
 Południowo-Wschodnia 180, 246, 254, 291
 Wschodnia 238, 251, 253, 254, 256, 257

B

Babson College 286
badania i rozwój (B+R) 232, 282, 329
Bahamy 251
Balcerowicz Leszek 73, 90, 134

Bangladesz 184, 188, 189
bankor 357
Bank Światowy 25, 26, 33, 42, 69, 72, 74,
127, 145, 158, 163, 181, 190, 192, 216,
223, 228, 233, 235, 297
banki spekulacyjne 182, 196
Barro Robert Joseph 192, 316
Belgia 208, 289
Besarabia 21, 23
bezpośrednie inwestycje zagraniczne 52,
72, 87, 168, 170, 271, 272, 279, 280, 281
bezrobocie 65, 69, 109, 110, 131, 147, 152,
161, 165, 223, 229, 316, 321, 346
Białoruska Socjalistyczna Republika
Radziecka 21
Białoruś 17, 21, 22, 27, 28, 29, 49, 59, 68,
73, 77, 114, 115, 125, 137, 172, 193,
201, 202, 206, 207, 209, 211, 245, 341
Bliski Wschód 102, 253, 254, 257
Bonaparte Napoleon 49
bootstrap, metoda 290
Bośnia i Hercegowina 20, 21, 27, 29, 114, 115
Botswana 190
Brazylia 184, 189, 190, 191, 192, 195, 289,
298
Bretton Woods I 354, 355, 358
Bretton Woods II (bis) 354, 358, 361
Breżniew Leonid 68, 122, 125
„BRICs” (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny)
189, 195
British Petroleum 149
Briukanow Wiktor 59
Bułgaria 17, 20, 21, 22, 23, 25, 26, 27, 28,
29, 88, 97, 101, 115, 142, 153, 175, 178,
181, 182, 185, 341
Bush George W. 78

C

California Institute of Technology 57
CARDS (Community Assistance for
Reconstruction, Development and
Stabilisation – Wspólnotowa Pomoc

- w Rekonstrukcji, Rozwoju i Stabilizacji) 27
 - Caritas 26
 - Ceaușescu Nicolae 125
 - centralne planowanie 9, 37, 120
 - Centralny Bank Rosji 54
 - cenzura 51, 124
 - CERN (Conseil Européen pour la Recherche Nucléaire – Europejska Rada Badań Nuklearnych) 57
 - CEMR/CCRE (Council of European Municipalities and Regions – Rada Europejskich Samorządów i Regionów) 26
 - Cheney Dick 78
 - Chile 102, 188, 190
 - Chiny 9, 10, 55–56, 60, 77, 88, 92, 94, 102–105, 109, 125, 138, 177, 178, 180, 184, 188, 189, 190, 191, 192, 195, 210, 215–219, 221–224, 227–233, 235–237, 240–243, 245–246, 248–250, 252–254, 258–262, 298, 361, 364, 365
 - Chorwacja 19, 20, 21, 23, 27, 28, 29, 114, 115, 137, 190
 - CIT 196
 - Clinton Hillary 59
 - Coas Ronald 312–313
 - CPI (Consumer Price Index) 223
 - Crosby Philip B. 331
 - Cypr 185
 - Czarnobyl 59, 60, 64
 - Czarnogóra 17, 20, 21, 27, 28, 29, 114, 115
 - Czechy 17, 19, 20, 21, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 88, 101, 115, 124, 126, 147, 159, 160, 163, 168, 169, 171, 175, 181, 182, 183, 189–190, 194, 327, 341, 342, 347, 349
 - Czerwony Krzyż 26
 - czerwońce 63
 - Czubajs Anatolij 70
- D**
- Dania 134, 190, 289
 - decoupling 329, 354
 - dekonwergencja 177
 - deficyt
 - budżetowy 55
 - budżetu centralnego 147
 - de Melo, metoda 25, 40
 - Deming W. Edwards 331
 - Deminga cykl 330
 - demokratyzacja 26, 28, 50, 58, 242, 244, 246, 262
 - demonopolizacja polityki 58
 - Deng Xiaoping 241, 262
 - dezinflacja 71, 76
 - dług publiczny 76, 147, 151, 271
 - dochody realne 93
 - dolar USA 80, 355, 356, 360, 361, 367, 368
 - dolary Geary’ego-Khamisa 247, 255
 - dylemat Triffina 357
 - dyspersja dochodowa 346
 - dystrybucja dochodów 53, 55, 64
 - dywersyfikacja gospodarki 210
- E**
- ECU (European Currency Unit – Europejski System Walutowy) 361, 368–369
 - Egipt 184, 188, 189
 - ekologizacja 329, 330, 335
 - ekonomia
 - behawioralna 317
 - instytucjonalna 269, 312
 - liberalna 314
 - Schumpeterowska 314
 - ekopolityka 326
 - ekorozwój 326, 327
 - emerging markets* zob. rynki wylaniające się/wschodzące
 - ERM (Exchange Rate Mechanism – Mechanizm Kursów Walutowych) 369
 - Estonia 17, 18, 19, 20, 21, 23, 26, 29, 51, 87, 88, 101, 115, 142, 164, 175, 181, 190, 194, 341
 - Estońska Socjalistyczna Republika Radziecka 21
 - Etiopia 253
 - etyka protestancka 248
 - Eurazjatycka Wspólnota Gospodarcza 206
 - euro 58, 71, 72, 142, 147, 153, 171, 176, 181, 191, 195, 196, 272, 275, 354, 361, 362, 363, 364, 366, 367, 368
 - Euro 2006* 72
 - Euroland 268
 - Europa
 - Południowa 20
 - Zachodnia 20, 59, 87, 88, 163, 170, 175, 177, 178, 180, 181, 183, 185, 189, 194, 195, 229, 254, 258, 259, 260, 346, 347, 348, 356, 362, 367
 - Europejski Bank Inwestycyjny (EBI, European Investment Bank) 26, 42
 - Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju (EBOR, European Bank for Reconstruction and Development) 26, 42, 69, 145, 163, 168
 - Europejski Fundusz Współpracy Walutowej (ang. EMCF, European Monetary Co-operation Fund) 369
 - Europejski System Banków Centralnych (ang. ESCB, European System of

Central Banks) 58
 Europejski System Walutowy (ESW,
 European Monetary System) 359, 361,
 368, 369

F

Filipiny 184, 185, 188, 189, 254
 Finlandia 78, 134, 153, 188, 281, 289
 Florencja 59
 „Forbes” 70, 226, 260
 Fort Knox 356
 Francja 189, 190, 208, 216, 289, 301
 frank
 francuski 361
 szwajcarski 361
 Freedom House 26, 33, 35
 Fukuyama Francis 80
 fundusze
 emerytalne 74, 143
 inwestycyjne 68, 319, 323
 korporacji 143
 prywatne 143
 publiczne 143
 funt brytyjski 361, 368

G

G-7 184, 367
 G-20 371
 Gambia 251
 GATT (General Agreement on Tariffs and
 Trade – Układ Ogólny w Sprawie Cel
 i Handlu) 145, 359
 GAZPROM 126
 GEM (Global Entrepreneurship Monitor)
 286, 288, 297, 298
 Ghana 102
 giełdy papierów wartościowych 70, 130, 202
 Gieraszczenko Wiktor 64
 Giniego, współczynnik 70, 105, 191, 227,
 228, 254, 255, 257, 261
 globalizacja 10, 102, 103, 107, 152, 259,
 267, 268, 276, 329, 348, 354, 359, 361,
 364
 globalny kryzys finansowy 59, 79, 85, 153,
 354, 370
 Globalny Przegląd Zarządzania
 Środowiskiem (ang. GEMS – Global
 Environmental Management Survey)
 332
głasność (ros. jawność) 50
 różnica dolarowa (ang. *dollar gap*) 356
 Goldman Sachs 80, 189
 Gorbaczow Michaił Siergiejewicz 49, 50,
 51, 52, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 63, 64,
 65, 66, 67, 70, 71, 75, 76, 77, 78, 92,
 122, 125

Gosbank 52, 54, 58
 Gosplan 52
 gospodarka
 centralnie planowana 13, 23, 238, 240
 komunistyczna 24, 92
 nakazowa 202, 205
 nakazowo-rozdzielcza 274, 311
 planowa 63, 119
 rynkowa 9–11, 13, 53–54, 59, 61,
 66–67, 71, 90, 101, 104–106, 111–112,
 120, 123–124, 126, 208, 217, 240, 242,
 246, 270–271, 273, 275, 277, 313, 315,
 316, 318–320, 329–330
 socjalistyczna 24, 132
 „typu M” 218
 „typu U” 218
 gospodarki
 przejściowe 64, 65, 69–71, 74, 76, 152
 wschodzące zob. też rynki wschodzące/
 wyłaniające się 176, 182, 183, 185,
 189, 190, 191, 192, 193, 194
 Grecja 21, 170, 188, 364
 Greenpeace International 26
 Gronkiewicz-Waltz Hanna 73
 Gruzja 49, 51, 78, 125, 127, 163, 201, 202,
 207, 245, 289, 341, 349
 gruzlicza 69, 252, 345
 gulden holenderski 361
 Guofeng Hua 242

H

Habsburgowie 21, 22
 „Harvard Business Review” 323
 Heritage Foundation 190
 Hewett Ed 63
 He Zheng 249
 hiperinflacja 63, 68, 93, 96, 131, 158, 216,
 220, 223, 226
 hipoteza konwergencji (hipoteza
 doganiania) 278
 Hiroszima 59
 Hiszpania 78, 189, 254, 289, 364
 Holandia 185, 188, 208, 254, 289, 356,
 362, 365
 Honecker Erich 56
 Hongkong 224, 246, 251, 252, 259

I

Indeks Percepcji Korupcji (ang. CPI,
 Corruption Perceptions Index) 190,
 289, 295, 297
 Indeks Rozwoju Społecznego (ang. HDI,
 Human Development Index) 109, 180
 indeksy giełdowe 171
 indeks zaawansowania eksportu 245
 Indie 102, 122, 177, 178, 180, 184, 188,

- 189, 195, 235, 241, 246, 254, 257, 289
 Indochiny 102, 103, 104
 inflacja 53, 61, 91, 95, 130, 131, 223, 276, 301, 321
 cenowo-zasobowa 107
 „korekcyjna” 131, 160
 tłumiona 57, 58, 59, 61, 64, 75, 130, 131
 Inflanty 21
 innowacje techniczne 121, 248, 249, 280
 innowacyjność 193, 280, 281, 320
 instytucje
 międzynarodowe finansowe 15, 25, 143, 150
 międzynarodowe pozarządowe 25
 międzyrządowe 25
 nieformalne 136
 instytucjonalny niedorozwój 127, 130
 instytucjonalizacja 127
 Instytut Matematyki im. Stekłowa 57
 International Institute for Management Development (IMD) 150
 Irak 78
 Irlandia 153, 188, 289, 347
 Islandia 31, 171, 289
 Iwanow Iwan 63
- J**
 Japonia 178, 189, 236, 237, 238, 239, 241, 246, 249, 253, 259, 260, 289, 301, 356, 361, 362, 364, 365
 Jaruzelski Wojciech 313, 321
 Jawlinski Grigorij 53
 jednorodność etniczna 19, 34
 Jelcyń Borys 49, 50, 54, 63, 104, 223
 Jemen 102
 jen japoński 361, 368
 Jerzy III, król Wielkiej Brytanii 259
 joint venture 52, 53, 67
 Juan 224, 225
 Jugosławia 18, 19, 21, 22, 24, 25, 28, 88, 90, 102, 125, 126, 137, 178
 Juran Joseph M. 331
- K**
 Kaj-szek Czang 242
 Kalecki Michał zob. też szkoła Kaleckiego 122
 Kanada 185, 216, 251, 254, 289
 kapitalizm
 hiperliberalny 70, 71
 państwowo-finansowy 70
 kapitał
 ludzki 150, 191, 193, 197, 227, 231, 232, 233, 240, 241, 242, 245, 262, 268, 270, 271, 273, 274, 277, 278, 279, 293, 347, 349
 rzeczowy 271, 274, 278
 społeczny 161, 268, 270
 trwały 273, 287
 zaufania 268
 Kaukaz 210
 Kazachstan 122, 125, 201, 202, 207, 211, 245, 341
 keynesizm 311, 315, 316
 Keynes John Maynard 315, 316, 317, 357, 366
khozraschet, zasada 51, 52
 Klaus Vaclav 65
 klęski głodu 257
 Klub Paryski 359
 Koehl Jerry 49, 50
 koincydencji teoria rozwoju 103
 kolonizacja 253, 257
 Kolumb Krzysztof 249
 Kolumbia Brytyjska 68
 kołchozy 66
 Kołodko Grzegorz W. 61, 72
 Komisja Europejska 60, 179, 180, 181, 185, 194
 Kompleksowe Zarządzanie Jakością (ang. TQM – Total Quality Management) 331
 Komunistyczna Partia Chin 241
 Komunistyczna Partia Związku Radzieckiego 49
 konflikty etniczne 18, 51, 77
 konkurencyjność 10, 14, 57, 72, 79, 111, 129, 143, 144, 150, 159, 210, 212, 243, 253, 277, 280, 347, 359, 362, 363
 Konsensus Waszyngtoński 64, 158, 160, 161, 235, 314
 kontrola cen 52, 61, 123, 158, 216, 221
 konwergencja 181, 183, 185, 278, 347, 348
 kopiejski 60
 Korea
 Południowa 188, 237–238, 246, 259–260, 281, 289
 Północna 122, 125, 137
 Kornai János 86, 119, 121, 122–123
 korporacje
 międzynarodowe 25, 359
 ponadnarodowe 267
 korupcja 95, 96, 122, 125, 127, 190, 226, 228, 231, 241, 243, 245, 289, 290, 291, 295, 298, 300
 Kosowo 114, 115
 Kostaryka 190
 Krawczuk Leonid 49
 kredyty
 peer-to-peer 323
 bezzgotówkowe 54
 hipoteczne typu *subprime* 320

Królestwo Serbów, Chorwatów
i Słoweńców 21

KRUS 323

krytyka Lucasa 316

krzywa

J 159

Lorenza 164

Philipsa 316

Księstwo Mołdawskie 21

Kuba 122, 125, 137

Kuomintang 241

kurs

sztynny (stały) 356

walutowy 64, 131, 159, 183, 196, 244,
245, 251

Kuznets Simon 126, 127, 128, 138

L

Lange Oskar 122

Leningrad 54

Leontief Wassily 63, 316–317

Liban 190

liberalizacja

bilansu płatniczego 244

cen 62, 242

liberalizm 212, 314

Litewska Socjalistyczna Republika

Radziecka 21

Litwa 21, 24, 26, 29, 51, 88, 101, 115, 164,

175, 181, 341

Li Wan 219

lokaty bankowe 54

London Business School 286

Lucas Robert 316, 322

Ł

Łaba 10, 102

ład korporacyjny 160, 161, 162

Łotwa 18, 19, 20, 21, 23, 24, 26, 27, 29, 51,

88, 101, 110, 115, 149, 164, 171, 175,

181, 182, 183, 289, 327, 341

Łukaszenka Aleksandr 73

M

Maastricht, traktat z 270, 347

Macedonia 17, 20, 21, 23, 29, 114, 115

Madagaskar 249

Magna Carta 248

Makao 224

malaria 251, 252

Malezja 184, 185, 188, 190, 191, 192, 252

Mali 251

Malta 185

Mandżurowie 259

Mao Zedong 240, 241, 242, 261, 262

marka niemiecka 361

Mauritius 190

Mazowiecki Tadeusz 321

McMahon Walter 61

Meiji, restauracja 241

Meksyk 184, 188, 190, 289

Międzynarodowa Helsińska Federacja

Praw Człowieka (ang. International

Helsinki Federation for Human

Rights) 26

Międzynarodowa Sieć Zarządzania

Środowiskiem (ang. INEM,

International Network for

Environmental Management) 332

Międzynarodowy Fundusz Walutowy (ang.

IMF, International Monetary Fund)

66, 69, 71, 72, 76, 158, 171, 172, 180,

189, 202, 203, 368, 220, 355, 356, 358,

359, 360, 357, 363, 367, 368, 369, 370

Międzynarodowy Rezerwat Biosfery 327

migracja 243, 244, 248, 249, 251, 347

Ming, dynastia chińska 249

minimum socjalne 228

Mińsk 49

misdevelopment 276

Mołdawia 17, 18, 19, 21, 22, 23, 27, 28, 29,

114, 115, 137, 163, 193, 201, 202, 206,

207, 210, 245, 341

Mołdawia Socjalistyczna Republika

Radziecka 21

Mongołowie 259

Moskwa 53, 91

mur berliński 9, 70, 122

N

N-11 (Next 11) 189

nadumieralność 109

nadwyżki popytu 54, 159

Nagroda Nobla 122

Narodowy Bank Polski 73, 191

NATO (North Atlantic Treaty

Organization – Organizacja Traktatu

Północnoatlantyckiego) 27, 78, 126,

193, 195, 210

Natura 2000 334

nawis inflacyjny 131

Nehru Jawaharlal 122

neoklasyczna teoria wzrostu 271, 272,

273, 275, 278

neoliberalizm 103, 106, 107, 108, 109, 110,

111, 112, 150, 242, 316, 317, 353

Niemcy 21, 22, 65, 78, 122, 164, 165, 167,

169, 171, 188, 208, 216, 301, 356, 362,

365

nierówność dochodów 104, 227, 340, 343,

348, 349

Nietzsche Fryderyk 313

niewidzialna ręka rynku 104
 niewypłacalność państwa 171
 Nigeria 176, 184, 185, 251
 Nikaragua 102
 North Douglass C. 248
 Norwegia 289, 365
 nowa ekonomia
 instytucjonalna 269
 klasyczna 311, 316
 polityczna 269
 nowa gospodarka 267, 271
 Nowa Zelandia 251, 289
 NRD 56, 122

O

Obama Barack 317
 obligacje rządowe 60, 167
 OECD (Organisation for Economic
 Co-operation and Development –
 Organizacja Współpracy Gospodarczej
 i Rozwoju) 27, 59, 145, 169, 190, 233,
 278, 308
 Okragły Stół 9, 90, 98, 102, 122, 326
 oligarchia 126, 127, 129
 Oman 190
 ONZ (Organizacja Narodów
 Zjednoczonych, ang. UN, United
 Nations) 9, 27, 109, 183, 216, 223
 oświecenie 248
 Oxford 49

P

Pacyfik 10, 102
 Pakistan 184, 185, 188
 Palau 190
 Panama 190, 191
 Państwo Związkowe Rosji i Białorusi 206
 paradoks Lucasa 364
 Parlament Europejski 59
 pauperyzacja 129
 Pay-As-You-Go (PAYG) 74
 Pekin 241
 Petrakow Nikołaj 55
 pierestrojka 10, 50, 51, 56, 58, 71, 75, 76
 Pietrakowow Nikołajow 60
 Piotr I Wielki 63
 PKO BP 196
 Plac Tiananmen 56
 Plan Marshalla 146, 356
 plan Paulsona 322
 planowanie centralne 51, 61, 65, 216, 221,
 222
 podatek liniowy 143
 podaż pieniądza 159, 161
 poddaństwo 248
 podróże w czasie 57

podwójny system cen 61
policy mix 129, 312
 polityka antymonopolowa 169, 170
Polska 2000 72
 poprawność polityczna 124
 porozumienie smithsoniańskie 358
 portfelowe inwestycje zagraniczne 135
 Portugalia 110, 170, 189, 289
 postkeynesizm 312
 Półwysep
 Arabski 249
 Bałkański 17, 18
 Somalijski 249
 prawa
 człowieka 243, 248
 Saya 323
 własności 129, 159, 162, 248, 269, 275,
 276, 286, 287, 291, 292, 293, 295, 301,
 312, 313
 własności intelektualnej 243, 244
 prawo Greshama 63
 PRL 321, 322
 PKB (produkt krajowy brutto) 23–25,
 38–40, 54–55, 73, 79, 86–89, 91, 93–98,
 103, 109–116, 131, 146–147, 150,
 159–160, 162–163, 165, 169, 171,
 175–189, 191, 194, 202–203, 205, 210,
 216–218, 223, 227, 229–231, 235–238,
 241, 244–247, 252–255, 258–262, 269,
 272, 274, 278, 280, 290–291, 294–295,
 297, 299–301, 317, 321, 327, 341,
 342–344, 347, 349, 365
 prognozy demograficzne 79, 183, 185
 programowanie finansowe 159
 protekcjonizm 168, 243–245
 celny 243
 handlowy 244, 245
 w zakresie kursu walutowego 244, 246
 prywatyzacja 51–52, 54, 60, 67–72, 76,
 129, 130, 132, 135, 143, 144, 149, 151,
 159, 165, 167–168, 171, 220, 224–226,
 242, 246, 260, 262, 274, 276, 277, 342,
 345–346
 przemysł ciężki 25, 56, 203, 326
 przestępczość zorganizowana 56, 291
 Putin Władimir 78, 137, 150

Q

Qianlong, cesarz Chin 259
 Qing, dynastia mandżurska 259
 Qing Shi Huang Di, cesarz Chin 241

R

rachunki bieżące 55, 57
 Rakowski Mieczysław 322
 Reagan Ronald 353

- realny socjalizm 10, 103–108, 123, 180
 recesja 64, 66, 71, 76, 86, 93, 94, 95, 120,
 129, 130, 131, 132, 135, 142, 146, 147,
 153, 159, 167, 172, 218, 221, 229, 273,
 318–319, 340, 341, 343, 344, 346, 349,
 370
 reformacja 248, 253
 reforma walutowa 60, 159, 160
 reganomika 128
 regulacje antymonopolowe 202
rent seeking 268, 274, 312, 345
 Republika Południowej Afryki 102, 184,
 189, 190, 289, 298
 rewolucja
 aksamitna 14, 122
 amerykańska 10
 francuska 10, 119
 informacyjna 103
 kulturalna 235, 236, 241, 242
 naukowo-techniczna 10, 102
 pomarańczowa 14
 przemysłowa 248, 255
 rezerwy walutowe 171, 356, 363
 Romowie 151
 Rosja 9, 17, 18, 21, 22, 23, 27, 28, 29,
 49–88, 104, 120, 124–129, 137, 150,
 152, 158–160, 163, 164, 165, 169, 171,
 172, 184, 189–192, 201–212, 216–221,
 223–224, 226–227, 235–237, 242, 245,
 258, 260–262, 289, 341–342, 349, 361,
 365
 rozbiory Rzeczypospolitej 22
 rubel 54, 55, 57, 60, 62, 63, 65, 66, 75, 77,
 80, 171, 243
 Rumunia 17, 20, 22, 23, 25, 26, 27, 29, 88,
 96, 101, 108, 115, 119, 125, 149, 163,
 175, 178, 181, 182, 183, 185, 188, 341
 RWPG (Rada Wzajemnej Pomocy
 Gospodarczej) 15, 23, 24, 39, 62, 65,
 66, 77, 78, 86, 90, 91, 94, 124, 125, 146
 Ryga 182
 rynek mięsa 321, 322
 rynki
 terminowe 319
 wschodzące/wyłaniające się 103, 106,
 157, 177, 184, 346, 354, 360, 362, 363,
 364, 371
 Rzyków Nikołaj 53
- S**
 San Stefano, traktat z 22
 SARS 251
 sekurytyzacja 320, 360
 senioraż 191, 363
 Serbia 17, 20, 21, 27, 28, 29, 114, 115
 Shandong, prowincja 261
shortageflation 61, 107
 Singapur 188, 246, 252, 259
 Słowacja 17, 19, 20, 21, 24, 25, 26, 27, 28,
 29, 76, 88, 96, 101, 115, 126, 148, 150,
 175, 181, 182, 183, 341, 347
 Słowenia 17, 19, 20, 21, 23, 24, 26, 27, 28,
 29, 88, 101, 115, 126, 127, 137, 147,
 175, 181, 182, 190, 194, 289
 socjalizm rynkowy 50, 77
 „Solidarność” 108, 121, 122
 Song, dynastia chińska 215, 249
 Soros George 63
 sowchozy 66
 specjalne prawa ciągnięcia (ang. SDR,
 Special Drawing Rights) 357, 358, 359,
 361, 364, 367, 368, 369
spillovers 278
 społeczeństwo
 informacyjne 270
 oparte na wiedzy 270, 271, 279
 Sri Lanka 102
 stabilizacja walutowa 63
 stagflacja 94
 Stalin Józef 58, 120, 121, 124
 Stany Zjednoczone 70, 92, 93, 94, 108,
 123, 143, 169, 171, 178, 188, 190, 210,
 228, 229, 251, 254, 286, 289, 313, 314,
 316, 317, 346, 347, 356, 357, 359, 360,
 361, 363, 364, 365, 367, 366, 370
 starzenie się społeczeństw 193
 sterowanie cenami 52
 Stolica Apostolska 19
 stopa bezrobocia 69, 110, 147, 152, 223
 stopy procentowe 60, 73, 75, 76, 159, 196, 271
Strategia dla Polski 72
 strefa euro 142, 147, 153, 181, 196, 354,
 364, 366
 subsydia eksportowe 243
 swoboda działalności gospodarczej 289,
 290, 293, 299, 300
 Syczuan 219, 221
 Syria 102
 system finansowy
 maltuzjański 249, 253, 258
 oparty na bankach 244
 oparty na rynku 244
 podwójnych cen 56, 221
 zarządzania środowiskowego 330, 332
 System Rezerwy Federalnej (ang. FED,
 Federal Reserve) 370
 szara strefa 87, 131, 241
 szkoła
 Kaleckiego 268
 neoaustriacka 268
 szoki podażowe 87, 94, 96, 269
 Sztalalin Stanisław 53

Szuskiewicz Stanisław 49
Szwecja 185, 188, 289, 356

Ś

Środkowoeuropejskie Stowarzyszenie
Wolnego Handlu (ang. CEFTA, Central
European Free Trade Agreement) 26
środowisko naturalne 103, 109, 180, 325,
326, 328, 329, 330, 336
świadczenia transferowe 228
Światowa Organizacja Handlu (ang. WTO,
World Trade Organisation) 26, 27, 41,
145, 359
Światowe Forum Gospodarcze 170, 194
Światowy Indeks Konkurencyjności
(ang. GCI, growth Competitiveness
Index) 194
Światowy Instytut Badawczy Ekonomii
Rozwoju (ang. WIDER, World Institute
for Development Economics Research)
9, 192

T

TACIS (Technical Assistance for the
Commonwealth of Independent States
– Program Pomocy Technicznej dla
Wspólnoty Niepodległych Państw) 27,
41
taczeryzm 128
Tajlandia 184, 188, 190, 191, 192, 252, 253
Tajwan 224, 237, 238, 239, 246, 252, 259,
281
Tallin 68
Tanzi Vito 71, 289
teoria
nierównowagi 312
realnego cyklu koniunkturalnego 269,
273, 275, 311, 316, 317
zrównoważonego rozwoju (*sustainable
development*) 269
teorie
agencji 312
ekonometryczne 317
rozwoju 103, 312
spiskowe 121
tzw. długiej fali 269
terapia szokowa 53, 119, 131, 132, 134,
143, 216, 217, 223, 227
terroryzm 176
TFP, czynnik 93, 183, 185, 191, 232
Thatcher Margaret 143, 353
Thorne Kip 57
TIGER (ang. Transformation, Integration,
Globalization Economic Research –
Centrum Badawcze Transformacji,
Integracji i Globalizacji) 9

Tinbergen Jan 122
Total Quality Management (TQM) zob.
Kompleksowe Zarządzanie Jakością
Transeuropean Networks, TENs 270
Transparency International 26, 190, 241,
289, 290, 295
Triffin Robert 366, 367
Trzeci Świat 102, 246, 364
Turcja 21, 184, 188, 190, 193, 253
Turkmenistan 102, 109, 201, 207, 245, 341
Tymiński Stanisław 94, 95, 321

U

ubezpieczenia społeczne 148, 226, 228, 343
ubóstwo 109, 203, 216, 226, 349
Ukraina 14, 17, 18, 21, 22, 25, 27–29, 49,
51, 59, 87, 88, 96, 97, 114, 115, 125,
127, 129, 137, 172, 176, 193, 202,
206–208, 210, 211, 245, 341, 342
Ukraińska Socjalistyczna Republika
Radziecka 22
ulgi podatkowe 53
umieralność 69, 167, 250, 251, 252, 256
uncja trojańska 356
UNCTAD (United Nations Conference on
Trade and Development – Konferencja
Narodów Zjednoczonych ds. Handlu
i Rozwoju) 145
UNDP (United Nations Development
Program – Program Narodów
Zjednoczonych ds. Rozwoju) 109, 180,
349
UNESCO (United Nations Educational,
Scientific and Cultural Organisation –
Organizacja Narodów Zjednoczonych
do Spraw Oświaty, Nauki i Kultury)
241
Unia Wolności 73
Urugwaj 190
USA zob. Stany Zjednoczone
uwolnienie cen 53, 62, 63, 71, 128, 131,
135, 224

V

Volcker Paul 317
von Rathenau Walther 121

W

Wall Street 70
Walras Léon 319
waluta fiducyjarna 358
waluty koszykowe 368, 370
Wałęsa Lech 321
Waterloo 49, 50
Wellington Arthur Wellesley 49
Wenezuela 137, 176, 190

- Węgry 19–22, 24–29, 67, 76, 88, 101–102, 104–105, 115, 122, 124, 129, 131, 142, 147, 150–153, 158–160, 163–164, 168–169, 171, 175, 181–183, 189–190, 194, 196, 289, 341–342, 349
- Wielka Brytania 61, 108, 147, 185, 208, 255, 258, 259, 286, 289, 347, 355–357, 364
- Wielkie Księstwo Litewskie 21
- Wielki
- Kryzys 90, 311, 316, 355
 - Skok 59, 235, 236, 241
 - Wybuch (*Big Bang*) 92, 94, 119
- Wietnam 10, 56, 77, 102, 105, 109, 137, 184, 189, 245
- Williamson Oliver 254, 255, 257, 312
- Wiskula 49
- wkłady terminowe 54
- Włochy 22, 208, 216, 289, 364
- wojna
- druga światowa 21, 22, 39, 56, 126, 127, 227, 257, 354, 355, 365
 - pierwsza światowa 22, 121, 122
 - na Bałkanach 23
 - wietnamska 356
- wojny
- bałkańskie 126
 - opiumowe 258, 259, 262
- wolność wypowiedzi i zgromadzeń 58
- Wołowicz Igor 57
- World Trade Center 78
- WTO (World Trade Organization – Światowa Organizacja Handlu) 26, 27, 41, 145
- Wspólnota Europejska 26, 77, 359
- Wspólnota Niepodległych Państw 27, 49, 163, 164, 165, 169–172, 202, 203, 206–210, 213, 240, 343, 346, 349
- wymienialność waluty 55, 58, 128, 355, 360, 367
- wypłaty wyrównawcze 53
- Y**
- Yuan, dynastia chińska 259
- Z**
- zadłużenie zagraniczne 91, 111, 121, 131, 158, 362, 365
- zaludnienie świata 259
- Zapatero José Luis Rodríguez 78
- Zhou Enlai 119, 128
- Zimbabwe 176
- zimna wojna 102, 103
- Zinowjew Aleksandr 56
- Zintegrowany Indeks Pomysłowości 109, 180
- Ziuganow Giennadij 70
- Ziyang Zhao 219
- złoto monetarne 356, 358
- zrównoważony rozwój 154, 232, 269, 275, 277, 327, 329
- zróżnicowanie płodności 249
- ZSRR zob. Związek Radziecki
- ZUS 323
- Związek Radziecki (ZSRR) 17, 18, 19, 20, 21, 23, 24, 39, 41, 49, 50, 54, 59, 61, 62, 65, 66, 69, 76, 77, 85, 86, 88, 89, 90–94, 102, 103, 104, 125, 127, 134, 137, 145, 178, 201, 205, 206, 210, 212, 216, 217, 218, 236, 237, 238, 239, 240, 242, 246, 247, 254, 256, 262
- Ż**
- „żelazna kurtyna” 120

Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne Spółka z o.o.

Wydanie pierwsze

Stron: 390

Skład i łamanie: Stämpfli Polska

Druk i oprawa: Fabryka Druku Sp. z o.o., Warszawa