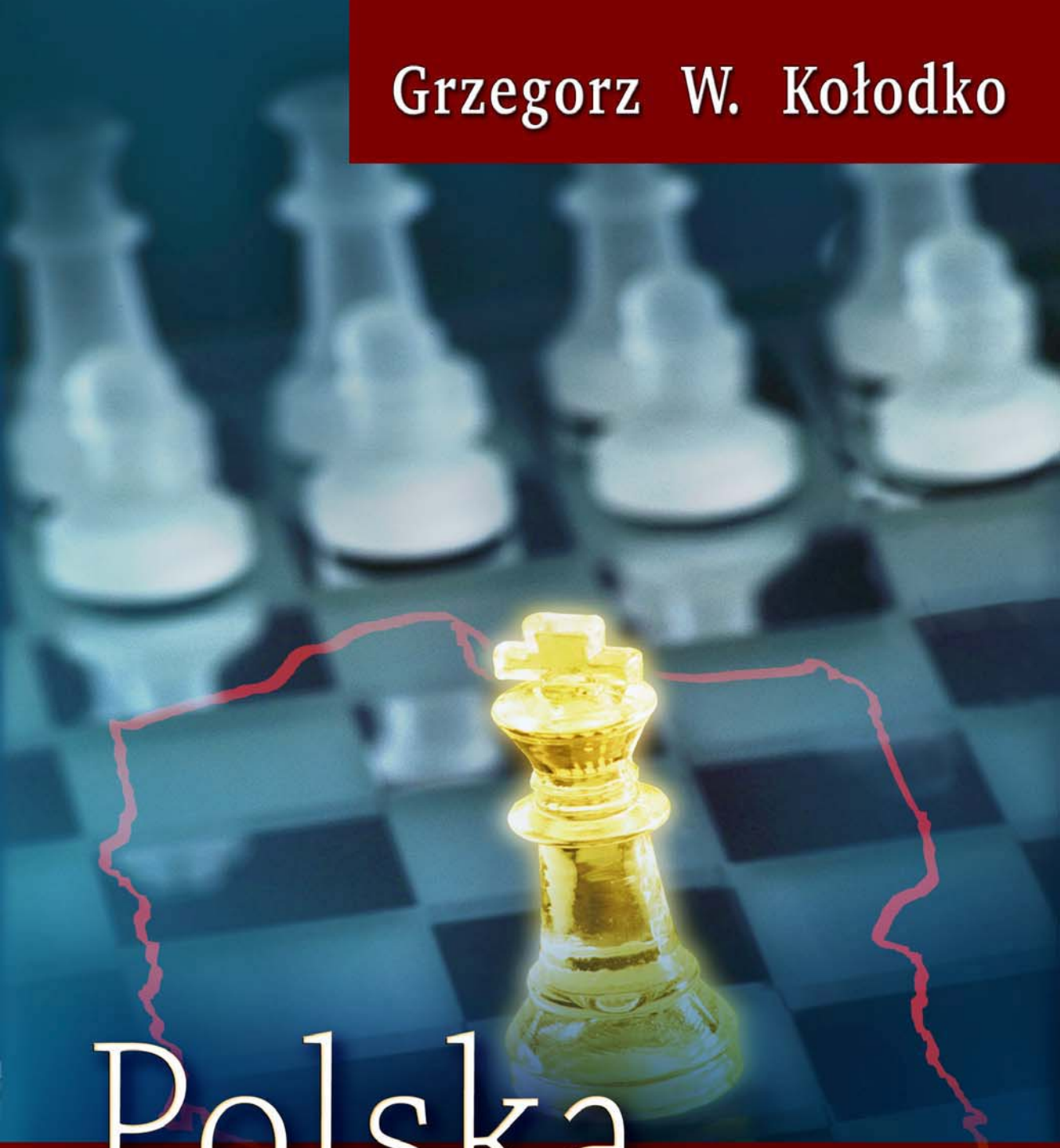
Grzegorz W. Kołodko



Polska z globalizacją w tle

Instytucjonalne i polityczne aspekty rozwoju gospodarczego

POLSKA Z GLOBALIZACJĄ W TLE

Instytucjonalne i polityczne aspekty rozwoju gospodarczego

Zapraszamy do naszej księgarni internetowej
www.tnoik.torun.pl/ksiegarnia

Grzegorz W. Kołodko

POLSKA Z GLOBALIZACJĄ W TLE

Instytucjonalne i polityczne aspekty rozwoju gospodarczego

Toruń 2007

Matce

z wdzięcznością za wszystko

wydawca

© Grzegorz W. Kołodko
& Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa • Stowarzyszenie Wyższej Użyteczności
„DOM ORGANIZATORA"
87-100 Toruń, ul. Czerwona Droga 8
tel. (+ 48 56) 62-23-807, 62-22-898, 62-23-342,
fax (+ 48 56) 62-23-123
www.tnoik.torun.pl. e-mail: tnoik@tnoik.torun.pl

Wydawnictwo „Dom Organizatora" jest członkiem Polskiej Izby Książki

ISBN 978-83-7285-366-0

Printed in Poland
Toruń
Wydanie I
Druk ukończono w 2007 r.

Recenzent
Prof. dr hab. STANISŁAW FLEJTERSKI

Opracowanie indeksu
dr hab. ANDRZEJ ANSZPERGER

Fotografia autora na okładce
KRZYSZTOF ŻUCZKOWSKI

Książka została przygotowana w ramach projektu badawczego pt. "Rozwój i zastój gospodarczy w warunkach globalizacji i transformacji. Aspekty instytucjonalne i polityczne" sfinansowanego ze środków budżetowych na naukę (grant Nr I H02C 033 30)

przygotowanie do druku

„A T E L I E R"
tel./fax (0-56) 622-46-88, kom. 696-309-007
e-mail: atelier@onet.pl *www.atelier-art.pl*

druk i oprawa

Drukarnia Cyfrowa
85-124 Bydgoszcz, ul. M. Konopnickiej 30
tel. (0-52) 340-55-69, *www.cyfrowydruk.pl*

Spis treści

Rozdział I

ŚWIAT I MY 11

1. Zbieg uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych 12
2. Reintegracja podzielonego świata 18

Rozdział II

MEANDRY GLOBALIZACJI 27

1. Spór o definicję 28
2. Globalizacja a sprawa polska 31
3. Od szoku do terapii 34
4. Apologeci i krytycy 37
5. Globalizacja z ludzką twarzą? 41
6. Tak dalej być może 44

Rozdział III

STARE PROBLEMY W „NOWEJ GOSPODARCE” 49

1. Nowe techniki, stare prawa 50
2. Transformacja systemowa i postęp techniczny 53

Rozdział IV

STRATEGIE RYNKOWEJ TRANSFORMACJI: SKOK CZY EWOLUCJA? 59

1. Kompleksowość transformacji 60
2. Tempo zmian systemowych a tempo wzrostu produkcji 64

Rozdział V

INSTYTUCJONALNE I POLITYCZNE UWARUNKOWANIA PRZEMIENNOŚCI TEMPA WZROSTU 69

1. Ciągłość i zmiana 71
2. 4 × 4 86
3. Inne miary 112

Rozdział VI

DŁUGOFALOWE IMPLIKACJE ROZWOJU 127

1. Spojrzenie w przyszłość 127
2. Strategia dla Polski – XXI wiek 129
3. Szybki wzrost 133
4. Sprawiedliwy podział 139
5. Korzystna integracja 146
6. Skuteczne państwo 150
7. Rok 2025 154

Rozdział VII

SIEDEM LEKCJI Z POLSKIEJ TRANSFORMACJI 157

Lekcja pierwsza 159
Lekcja druga 160

Lekcja trzecia 161
Lekcja czwarta 162
Lekcja piąta 163
Lekcja szósta 165
Lekcja siódma 167

ROZDZIAŁ VIII

ETYCZNE ASPEKTY EKONOMII I POLITYKI GOSPODARCZEJ 169

1. Interesy i wartości 170
2. Prawda, błąd i kłamstwo w ekonomii i polityce 175
3. Polityka i patologie podziału dochodów 179
4. Nierówności w podziale i dynamika gospodarcza 184

Bibliografia 187
Indeks 199
Inne książki Autora 209

SPIS WYKRESÓW

Wykres 1: Roczna stopa wzrostu PKB w latach 2001–05 (kwartał do analogicznego kwartału poprzedniego roku) 34

Wykres 2: Dynamika PKB w krajach transformacji w latach 1990–2006 (1989=100) 63

Wykres 3: Stopa wzrostu PKB i stopa bezrobocia w latach 1990–2008 100

Wykres 4: Zmiany zatrudnienia w latach 1990–2008 101

Wykres 5: Produkcja przemysłowa w latach 1990–2008 102

Wykres 6: Średnie roczne tempo wzrostu produkcji przemysłowej w kolejnych okresach lat 1990–2008 103

Wykres 7: Inflacja. Stopy wzrostu cen dóbr i usług konsumpcyjnych w latach 1990–2008 104

Wykres 8: Skala redukcji stopy inflacji na koniec kolejnych okresów lat 1989–2008 w porównaniu do końca okresów poprzednich 105

Wykres 9: Inwestycje w latach 1990–2008 (roczne stopy wzrostu) 106

Wykres 10: Skumulowany wzrost eksportu w kolejnych czteroleciach 1990––2005 107

Wykres 11: Saldo rachunku obrotów bieżących (w % PKB) 108

Wykres 12: Wydatki i dochody sektora finansów publicznych w latach 1991––2008 109

Wykres 13: Realny przyrost deficytu budżetowego w latach 1997–2001 (w stosunku do roku poprzedniego) 110

Wykres 14: Dług publiczny w latach 1990–2007 (w % PKB). 111

Wykres 15: Co by było gdyby… PKB w latach 1990–2007: wariant rzeczywisty i wariant optymalnej polityki (1989=100) 125

SPIS TABEL

Tabela 1: „Złota sekwencja” wzrostu gospodarczego w latach 1995–97 93

Tabela 2: Wskaźnik rozwoju społecznego (HDI) w latach 1990–2004 115

Tabela 3: Rzeczywiste i hipotetyczne tempo wzrostu PKB w latach 1990–2007 (w %) 123

I

Świat i my

Nieustannie stoją przed nami pytania, jak świat jest zorganizowany? Dlaczego procesy ekonomiczne, finansowe, społeczne przebiegają tak, a nie inaczej? Kiedy ekonomiści udzielają na nie odpowiedzi, zarazem stawiają pytania politykom, którzy chcą zmieniać ten świat. Oczywiście – na lepsze. I zmieniają. Zmieniają już przez lata, stulecia, milenia, ale czy dzisiaj świat jest lepszy niż 5 albo 15, albo 50, albo 500, albo 5 tysięcy lat temu. Z pewnością jest inny. I inny także będzie w przyszłości. Ale jaki? Oto jest pytanie.

W tym innym świecie wszyscy szukają nieustannie swojego miejsca. To miejsce po stokroć musi być na nowo definiowane. Pewne procesy związane z trwającymi nieustannie zmianami biegną płynnie, inne bardzo gwałtownie, pewne rzeczy jesteśmy w stanie przewidzieć albo ukształtować, inne zaskakują nas i nie potrafimy sobie z nimi poradzić. Problemów więc nie brakuje i dlatego my – ekonomiści – mamy ciekawe życie. Ceny rosną, są problemy. Ceny spadają, są trudności. Kurs walutowy się wzmacnia,

są wątpliwości, czy to dobrze i podobnie dzieje się, gdy spada. Występuje deficyt na rachunku obrotów bieżących – problem; jest nadwyżka – też problem. Kapitał szybko dopływa – nowe wyzwania; odpływa na zewnątrz – też wyzwań nie brakuje. Tak więc mamy ciekawe życie dlatego, że udzielenie każdej kolejnej odpowiedzi rodzi nowe pytania. Nauka ekonomii ma to do siebie, że dotyczy żywego organizmu i sam przedmiot badań nieustannie się zmienia.

1. Zbieg uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych

Jeśli w coraz większej mierze rozumiemy, co od czego zależy, jak się rzeczy mają, co się dzieje i dlaczego akurat tak a nie inaczej, to okazuje się, że rzeczywistość już biegnie dalej. Teorie ekonomiczne, które pokolenie czy dwa temu miały zastosowanie lub sprawdzały się, dzisiaj często mogą być już przestarzałe i mieć ograniczoną użyteczność nie tylko dla interpretacji rzeczywistości, ale nade wszystko dla prób jej zmian na lepsze. Z postrzeganiem ekonomicznej rzeczywistości bywa trochę tak jak z rejestrowaniem widoku za oknem pędzącego pociągu. Nawet gdy czyni się to tak sprawnym urządzeniem jak cyfrowy aparat fotograficzny, to dopiero co zrobione zdjęcie pokazuje już coś innego, niż widok przewijający się za oknem. Przesunęliśmy się bowiem w czasie i przestrzeni i to, co nam wydaje się teorią przystającą do rzeczywistości, może już do niej nie pasować.

W naszej części świata, w Europie Środkowo–Wschodniej i na olbrzymim terenie od serca Europy do wybrzeży Pacyfiku, który to szmat Ziemi zaludnia miliard osiemset milionów ludzi, przechodzimy wielce skomplikowany proces transformacji systemowej. Stoimy przed pytaniem: czy istnieją właściwe podstawy teoretyczne opisujące to, co się dzieje, stwarzające właściwe, poprawne przesłanki do wykorzystania przez polityków w ich praktycznych, wpływających na losy milionów ludzi działaniach?

Przechodzimy proces posocjalistycznej transformacji do gospodarki rynkowej i przy bardzo grubą kreską pociągniętym rysunku wydaje się, że wiemy, o co chodzi, wiemy od czego odchodzimy i do czego zmierza-

my. Ale czy zaiste wiemy, od czego odchodzimy? Historia ma to do siebie, że bywa nieobiektywna, wpierw bowiem w odniesieniu do niedawnej przeszłości rysuje czarną wizję. Dotyczy to także historii współczesnej. Historycy nazywają to „czarną legendą". W czasach Odrodzenia bardzo czarno rysowano Średniowiecze. W następnej epoce z kolei, krytycznie pisano o Odrodzeniu. Kiedy w Polsce odbudowywano gospodarkę po zniszczeniach II wojny światowej i tworzono system socjalistyczny, nauczano nas w szkole, jak kiepskim systemem była Polska międzywojenna. Tamten okres też więc, zanim doczekał się w miarę rzetelnego opisu, przejść musiał przez epizod „czarnej legendy".

Kiedy oto w Polsce i innych krajach naszej części świata w trakcie transformacji systemowej słyszymy, jak bardzo źle było w okresie poprzedzającym lata przełomu 1989–1991, to ponownie następuje pewne zamazanie faktów i zakłamywanie rzeczywistości, także ekonomicznej, występującej przed transformacją, głównie po to, aby na tym tle wybielać współczesność. A warto dobrze przeanalizować pewne mechanizmy z tamtych okresów, bo bez ich prawidłowego zrozumienia czy też wobec ich uproszczonej, często sprymitywizowanej interpretacji, nie można dobrze zaprogramować działań, które realizować nam przychodzi w obecnej fazie rynkowych przemian.

Kiedy zapoczątkowaliśmy historyczny proces przyspieszonego przechodzenia do demokracji politycznej, gospodarki rynkowej i społeczeństwa obywatelskiego, wpierw w Europie Środkowej, a potem we Wschodniej i następnie na terenie całego byłego Związku Radzieckiego, choć w różnym stopniu, w różnym tempie i w różnym zakresie, to dysponowaliśmy pewną wiedzą o tym, od czego odchodzimy i do czego zmierzamy. Jednakże tak się złożyło, że potrzebowaliśmy wsparcia z zewnątrz, nie tylko intelektualnego, ale przede wszystkim finansowego. Potrzebne były nam zagraniczne – bo własnych nie starczało – kapitały i technologie, żeby wesprzeć wysiłki inwestycyjne. Wraz z kapitałami płynąć jednak musiały także pomysły i rady. I płynęły; czasami jeszcze bardziej wartko niż kapitały i technologie, a zarazem dużo mniej od nich użyteczne.

Niestety, gdy rozgrywała się tak fundamentalnie ważna karta naszej historii, okazało się, że brak było dojrzałej koncepcji pokazującej jednoznacznie, w jaki sposób kształtować nową rzeczywistość. Pomimo wielu cennych

pomysłów i propozycji, które zostały wcześniej wypracowane, zwłaszcza w krajach o zaawansowanych reformach rynkowych, głównie w Polsce i na Węgrzech, nie było tak potrzebnej wówczas zwartej i kompleksowej koncepcji czy też teorii transformacji oraz strategii polityki gospodarczej. Nie było ich na Wschodzie, ani tym bardziej na Zachodzie, ani po tej stronie Atlantyku, ani tym bardziej po tamtej.

Wówczas puste obszary przestrzeni intelektualnej i koncepcyjnej wypełniają niekiedy przypadkowo zgłaszane pomysły albo też sugestie przynależące nie do tego świata, abstrahujące od *differentia specifica* upadającego socjalizmu i dezintegrującej się gospodarki centralnie planowanej. Niekiedy wręcz górę brać może swoista szarlataneria ekonomiczna i – jak w wypadku zarazy w zacofanej wiosce, z którą nie może poradzić sobie miejscowy szaman – pojawia się nowy szarlatan, który „wie", co i jak należy czynić, żeby wyleczyć się z choroby i usunąć źródła epidemii. Leczy więc, bo naiwni mu uwierzyli, tyle że przy sposobności w miejsce starej nowa choroba może się rozwinąć. Tak właśnie było z zaimportowaną do Polski i tu nader gorliwie zaaplikowaną „terapią szokową".

Niezmiernie ciekawe, że w czasach administracji prezydenta Reagana, w Stanach Zjednoczonych za pieniądze amerykańskich podatników finansowane były badania na temat ekonomicznych następstw wojny termojądrowej, łącznie z pragmatycznymi propozycjami, co należy uczynić, żeby odbudowywać gospodarki po jądrowym zniszczeniu. Politykom, intelektualistom i badaczom starczało wyobraźni, czasu i pieniędzy, by zajmować się poszukiwaniem odpowiedzi na pytanie, „co by było gdyby...". Nie starczyło im wszak ani czasu, ani wyobraźni, by prowadzić szczegółowe, systemowo nakierowane badania, co trzeba będzie uczynić, gdyby okazało się, że system, którego tak bardzo nie lubili, zawali się. Tak więc Zachód generalnie nie był intelektualnie i programowo przygotowany na upadek gospodarki socjalistycznej.

Prawdą jest, że nie mieliśmy dobrej recepty, jak odejść od poprzedniego systemu i jak tworzyć podwaliny nowego, choć sytuacja wyglądała pod tym względem różnie w różnych krajach naszej części świata. Na pewno dużo lepiej na Węgrzech niż w Rumunii, dużo lepiej w Polsce niż na Ukrainie. Zostaliśmy więc jednak w jakiejś mierze zaskoczeni zmianami z przeło-

mu dekady lat 80. i 90., ich głębokością i gwałtownością. Dlaczego jednak te zmiany nastąpiły właśnie wtedy? Zawsze trzeba zadawać sobie pytanie, dlaczego coś się dzieje, tak jak się dzieje, ale również dlaczego dzieje się wtedy, kiedy się dzieje. Dlaczego nie pokolenie wcześniej albo pokolenie później?

Otóż **rzeczy dzieją się tak, jak się dzieją, dlatego, że wiele zdarza się w tym samym czasie i w tym samym miejscu**. Dotyczy to zarówno naszego osobistego życia, jak i wielkich wydarzeń na niwie gospodarczej i politycznej. Dotyczy to wielkich sukcesów i spektakularnych zwycięstw, jak i niefortunnych klęsk oraz katastrof, które zdarzają się na każdym odcinku ludzkiej aktywności. Żeby doszło do tragedii i zatonięcia okrętu podwodnego Kursk, to w pewnym momencie i miejscu musiało stać się kilka rzeczy naraz; inaczej bowiem dalej by pływał. Żeby rozbił się prom kosmiczny Columbia, musiało się w pewnym ułamku sekundy, w pewnym miejscu stać wiele rzeczy naraz; w innym przypadku wylądowałby.

Podobnie było w latach 1989–1991 w naszej części świata. Wtedy też musiało się stać kilka rzeczy naraz. Tylko że „teraz" albo „wtedy" mówimy w innej skali czasu. Kilka tygodni, miesięcy czy też lat w pewnych kwestiach jest tylko mgnieniem oka na skali historycznej. Cóż się stało? Otóż stało się to, że w tamtej fazie nałożyły się na siebie dwa wcześniej zupełnie niezależnie od siebie procesy. Jeden wynikający z działania mechanizmu endogenicznego, czyli wbudowanego w funkcjonowanie systemu. Ludzie mieli w coraz większym stopniu dosyć państwowego socjalizmu, systemu gospodarki centralnie planowanej, nadmiernie zbiurokratyzowanej, uwikłanej w strukturalne niedobory podaży. Było to szczególnie dotkliwe w dawnym Związku Radzieckim. Szczególnie, ponieważ tam rozluźniające systemowy gorset reformy nie były podejmowane, albo też były li tylko namiastkami tego, co należało czynić. Jednakże w innych krajach – na przykład w byłej Jugosławii, z której wyłoniło się potem sześć niezależnych republik – daleko posunięte reformy nastawione na wprowadzanie po części mechanizmów rynkowych także nie przyniosły oczekiwanych skutków.

W 1997 roku uczestniczyłem w konferencji naukowej w Pekinie poświęconej przemianom systemowym. Miałem przedstawić referat na temat doświadczeń płynących z polskich reform, także – a raczej przede wszystkim

– dla Chin. W pierwszej chwili myślałem, że chodzi o reformy lat 90. A potem okazało się, że nie. Poproszono wręcz, abym analizy zamknął rokiem 1989 i spróbował wyjaśnić chińskim ekonomistom i politykom, dlaczego tamte reformy nie powiodły się i dlaczego w związku z tym rozpoczęliśmy zupełnie inną fazę – nie reformowania, tylko transformowania gospodarki. Dowodziło to tego, że jeszcze dziesięć lat temu – a po części i w niektórych kręgach nadal – Chiny nie myślały o przechodzeniu do pełnokrwistej gospodarki rynkowej, jedynie o ratowaniu systemu socjalistycznemu poprzez jego uelastycznienie i zdynamizowanie. W tym celu sięga się do rynkowych reform.

I tu wyłania się **kwestia rozróżnienia rynkowych reform i posocjalistycznej transformacji**. Reformy w byłej gospodarce socjalistycznej to nie była transformacja. To były jedynie próby istotnych zmian, ale ukierunkowanych na utrzymanie istniejącego systemu poprzez podniesienie jego efektywności ekonomicznej i zdolności konkurencyjnych. Zmiany miały sprzyjać podnoszeniu poziomu produkcji i konsumpcji, aby stary system wychodził bardziej naprzeciw oczekiwaniom społeczeństwa. Takie były intencje rynkowych reform gospodarki socjalistycznej. Natomiast transformacja posocjalistyczna polega na przekreśleniu poprzedniego systemu, na zastąpieniu go nowym systemem, nową, „lepszą rzeczywistością".

W gospodarce socjalistycznej jej schyłkowego okresu zachodził pewien proces, a dokładniej cała wiązka procesów, która powodowała, że nastąpiło swoiste „**zmęczenie wzrostem**". Gospodarka centralnie planowana w coraz większej mierze nie była w stanie sprostać nasilającej się konkurencji wysokorozwiniętych krajów kapitalistycznych. Zwłaszcza że stało się to tym wyraźniejsze, gdy dynamicznie weszły one w kolejną rewolucję przemysłową, związaną z pojawianiem się i rozprzestrzenianiem technologii informatycznych. Zbiurokratyzowana gospodarka socjalistyczna natomiast nie była dostatecznie elastyczna, aby sprawnie dostosowywać się do wyzwań coraz bardziej konkurencyjnych rynków. Gdyby istniał mechanizm, który eliminowałby negatywne ogniwa systemu gospodarczego, to może system trwałby dłużej. Ale takiego mechanizmu nie było. Gdyby upadały przedsiębiorstwa socjalistyczne, to – być może – nie musiałby upaść cały system, swoiste jedno gigantyczne socjalistyczne przedsiębiorstwo niewytrzymujące coraz silniejszej konkurencji zewnętrznej.

Ludzie występują równocześnie w trzech rolach społecznych: są konsumentami, producentami i obywatelami. Społeczeństwa krajów socjalistycznych występując w roli konsumentów w coraz większym stopniu były zmęczone rozpanoszoną gospodarką niedoborów. Były zmęczone także jako producenci, ponieważ widzieli, że produkcja jest źle zorganizowana i mało efektywna. Z jednej strony występowała często nadwyżka i marnotrawstwo nadmiernych zapasów, a z drugiej dokuczały permanentne niedobory i nienajlepsza organizacja pracy. I ludzie buntowali się przeciwko temu. Raz tłamsząc ten bunt w sobie, innym razem decydując się na jego zewnętrzny upust, niekiedy w dramatycznych okolicznościach i w nader gwałtownej formie. Wreszcie ludzie byli w coraz większym stopniu niezadowoleni jako obywatele. A to dlatego, że nie było skutecznych, zinstytucjonalizowanych form wypowiadania się otwarcie i publicznie o tym, jak chcieliby zmienić istniejący stan rzeczy. To wszystko powodowało kumulujący się potencjał niezadowolenia.

Ale znowu powraca pytanie, dlaczego rzeczy dzieją się wtedy i tak, jak się *de facto* dzieją? Czy dwadzieścia lat wcześniej było tak dobrze, że tego typu zjawiska, które mogły prowokować do buntu, nie występowały? Albo czy w Chinach przez cały czas było i jest tak dobrze, że podobne negatywne zjawiska nie wystąpiły i można było – reformując, ale zrazem przecież kontynuując funkcjonowanie starego systemu – przetrwać jeszcze kolejne dwadzieścia lat? Czy – innymi słowy – nie było przesłanek, żeby socjalizm upadł w Europie Środkowo–Wschodniej na przykład już w roku 1968 roku? I skoro upadł on w byłym Związku Radzieckim kilkanaście lat temu, to dlaczego w Chinach potrafił przetrwać, przynajmniej w sferze politycznej, ale także w odniesieniu do wielu aspektów społeczno–ekonomicznych do chwili obecnej? Są to trudne pytania, na które trzeba odpowiedzieć. Od tej odpowiedzi bowiem zależy nie tylko zaspokojenie intelektualnej ciekawości, ale także postulaty co do kierunków działań, nie tylko interpretacja przeszłości, ale również aktywne kształtowanie przyszłości.

Otóż odpowiedź na te pytania wyprowadzić trzeba z obserwacji nie tylko tego, co się działo „wewnątrz", w ramach endogenicznego mechanizmu rozwoju, ale również z perspektywy zewnętrznej, z punktu widzenia działania czynników egzogenicznych. Tym bardziej jest to konieczne, gdyż w tym

samym czasie weszliśmy w kolejną fazę intensywnej globalizacji. I choć niektórym wydawało się, że wielkie przemiany w byłych krajach socjalistycznych mogły nastąpić dużo wcześniej czy też później, to w Polsce – i wkrótce potem w niektórych innych krajach regionu – zaszły one właśnie w 1989 roku. A to dlatego, że równocześnie biegła i silnie oddziaływał drugi proces – globalizacja.

Nieodzowne przeto jest wyjście poza zaściankowe ujęcie, także w Polsce, gdzie wciąż niektórym wydaje się, że to my – leżąc w samym sercu Europy i inicjując procesy posocjalistycznej transformacji – uruchomiliśmy ten wielki proces ustrojowych przemian. W pewnym stopniu jesteśmy tylko trybikiem w dużo większym kole historii, które cały czas się kręci. Wiele w tym samym czasie działo się w innej części świata. W „innej części", bo nie było wówczas jeszcze gospodarki światowej w tym sensie, jaki teraz nadajemy pojęciu globalnej gospodarki. Byliśmy od tamtej, kapitalistycznej części gospodarki światowej oddzieleni nie tylko innym systemem politycznym. Nie było wolnego handlu, nie było swobodnego przepływu kapitału zarówno bezpośredniego, jak i portfelowego. Nie było wolnego przepływu towarów – zarówno dóbr, jak i usług – nie było swobodnego przepływu ludzi. Relatywnie ograniczony był też przepływ idei, limitowany pozostawał przepływ technik i technologii, nie tylko ze względu na ograniczenia finansowe, ale także wskutek restrykcji motywowanych politycznie i ideologicznie.

2. Reintegracja podzielonego świata

Świat był podzielony. I to nie tyko na Wschód i Zachód. Istniał również tzw. Trzeci Świat. Ale jeśli był Trzeci Świat – świat biedny, o którym mówiono „rozwijający się", choć niestety pewne regiony i kraje nie rozwijała się wcale albo nawet mieliśmy do czynienia z przejawami cofnięcia gospodarczego – to musiał być także świat drugi i świat pierwszy. To my byliśmy tym Drugim Światem. Bogaty, wysoko rozwinięty kapitalizm, raptem około 25 krajów na ponad dwieście, to był ten Pierwszy Świat.

I oto nam się zamarzyło, że transformacja od systemu do systemu polegać musi na przejściu ze świata drugiego do pierwszego. No bo na czym

miałaby transformacja polegać? Na świadomym przejściu ze świata drugiego do trzeciego? Okazuje się wszak, że transformacja od systemu centralnie planowanej gospodarki socjalistycznej do systemu rynkowej gospodarki kapitalistycznej bynajmniej nie implikuje automatycznie, sama z siebie, przejścia ze świata drugiego do pierwszego, a może powodować przesuwanie się raczej bliżej świata trzeciego. Tak niestety dzieje się w niektórych spośród republik poradzieckich, a symptomy takiej niekorzystnej ewolucji mogą być także dostrzegane w mniej rozwiniętych i jeszcze dodatkowo obciążonych spuścizną regionalnych konfliktów etnicznych i militarnych niektórych republikach byłej Jugosławii.

Natomiast w świecie pierwszym, najbogatszym, pół pokolenia temu zachodziły inne ważkie procesy. Otóż wyzwalała się tam wielka masa nadwyżkowego kapitału, którego wartość odczuwalnie przekraczała własnej zdolności absorpcyjne. Najbogatsze społeczeństwa świata oszczędzały więcej, niż były w stanie u siebie zainwestować. Szukając na zewnątrz możliwości zainwestowania tych nadwyżek, dostrzegły olbrzymie obszary od Łaby do Pacyfiku, z relatywnie wysoko wykwalifikowanym kapitałem ludzkim, z olbrzymimi zasobami naturalnymi, z dużym potencjałem przemysłowym. Upowszechnia się pojęcie *emerging market*, wschodzący, wyłaniający się rynek. To my mamy „wyłonić się" na powierzchnię z dotychczasowej socjalistycznej, czyli nierynkowej otchłani. No i wyłaniamy się... Już kilkanaście lat się wyłaniamy i niektórzy już prawie się wyłonili. Polega to na tym, że kraje posocjalistyczne otwierają się na coraz swobodniejsze i szersze kontakty zewnętrzne, dopuszczając więcej towarów i kapitału do swoich gospodarek. Ale żeby to było możliwe, muszą zajść pewne procesy, a nade wszystko stać się musi to opłacalne dla innych części gospodarki światowej, którzy pragną w tej jej części opłacalnie lokować swoje kapitały, sprzedawać własne towary, tanio kupować surowce i pozyskiwać dla swojej produkcji konkurencyjną siłę roboczą.

I tak, po pierwsze, gospodarka musi stać się prywatna, gdyż nikt nie będzie inwestował swoich oszczędności szerokim strumieniem w krajach, gdzie dominuje własność państwowa. Konieczna zatem jest powszechna, kompleksowa prywatyzacja, co jest o tyle unikatowym wyzwaniem, że musi być ona przeprowadzona w stosunkowo krótkim czasie, przy niedostatkach

rodzimego kapitału. Tym bardziej trzeba się otwierać na penetrację kapitału zagranicznego, w tym transnarodowego i globalnego.

Po drugie, pieniądz musi być wymienialny, aby można było łatwo realizować transfery finansowe i płatności, w tym zyski. Stąd też parcie na jak najszybsze wprowadzenie wymienialności waluty, wpierw tylko w odniesieniu do transakcji bieżących, a z czasem także w stosunku do operacji na rachunkach kapitałowych. Oczywiście, ma to określone implikacje dla całokształtu polityki finansowej – zarówno fiskalnej, jak i pieniężnej – oraz ich odpowiedniej, gwarantującej stabilność finansową, koordynacji.

Po trzecie, musi być zliberalizowany przepływ kapitału rzeczowego i finansowego. Wymaga to wielu reform strukturalnych i odpowiedniej instytucjonalnej podbudowy rynku poprzez odpowiednią deregulację.

Po czwarte, muszą być ograniczone, a czasem także zniesione, cła i protekcjonizm stawiający bariery w wolnym handlu. To zaś wiąże się z gotowością wyeksponowania wielu rodzimych przedsiębiorstw i całych gałęzi na presję konkurencji z zewnątrz.

Po piąte wreszcie, musi istnieć przyzwolenie polityczne na taką deregulację gospodarki, aby wszystkie pożądane z punktu widzenia sprawnego funkcjonowania współczesnej otwartej gospodarki rynkowej procesy mogły być uruchomione.

Tak więc to wielkie ciśnienie zewnętrzne bogatej części świata na kraje posocjalistycznej transformacji katalizuje i dynamizuje proces, który ma swój mechanizm endogeniczny. Innymi słowy, niezależnie od procesów wewnętrznych do uruchomienia i nadania impetu wielkim zmianom ustrojowym przyczyniły się procesy zewnętrzne, bez których transformacja nie nabrałaby ani takiego kształtu, ani tempa jak obserwujemy to w rzeczywistości.

Kilkanaście lat temu byliśmy wszakże tak bardzo zapatrzeni w to, co się działo u nas, że wielu nie potrafiło dostatecznie wyraźnie dostrzec tego, co działo się w tym samym czasie na zewnątrz. Realnie zaś biorąc, ani wewnętrzne parcie samo z siebie, ani też nacisk z zewnątrz sam z siebie nie byłby w stanie ruszyć tej lawiny, która dzisiaj skutkuje tym, że miliard osiemset milionów ludzi – łącznie z Chinami i Indochinami – jest na drodze do gospodarki rynkowej. Nałożyły się wobec tego dwa

procesy: ten wewnętrzny, proces postępującego zmęczenia starym systemem, coraz mniej konkurencyjnym ze względu na brak zdolności dostosowawczej, i ten zewnętrzny, presji międzynarodowego kapitału.

Stary system ginie jak dinozaury, które nie potrafiły dostosować się do nieodwracalnie zmieniających się warunków. Nie potrafiono bowiem dostosować się w nieefektywnym systemie gospodarki planowej nie tylko do ciśnienia zewnętrznego kapitału, którego przecież w gospodarce socjalistycznej brakowało, ale także do ewolucji wynikającej z rewolucji naukowo–technicznej, której konsekwencje dla funkcjonowania gospodarki światowej coraz silniej dawały sobie znać. Tak więc **dopiero wraz z chwilą wkroczenia krajów socjalistycznych fazę systemowej transformacji gospodarka światowa staje się jedną, coraz bardziej zintegrowaną i w rosnącym stopniu współzależną gospodarką. Jest to jedna z kluczowych cech współczesnej fazy globalizacji.** Innymi słowy, gdybyśmy nie przystąpili do tego procesu otwierając i integrując się z resztą gospodarki światowej, to nie byłaby ona globalna. Teraz już jest. Także z naszym udziałem, choć – pomijając Chiny – przy stosunkowo niewielkiej roli, jaką w niej odgrywamy, zważywszy na skalę produkcji i udziału w światowym handlu. Wystarczy napomknąć, że w sumie wkład Polski i Rosji, z około 180 milionami mieszkańców, do światowej produkcji oscyluje wokół 3,5 procenta i jest nie większy niż w przypadku Brazylii. Jednakże w przypadku Chin w roku 2008 jest to już ponad 16 procent (licząc według parytetu siły nabywczej).

Globalizacja to historyczny proces liberalizacji i w ślad za nim biegnącej integracji dotychczas funkcjonujących w dużym stopniu w odosobnieniu rynków kapitału, towaru i – choć z pewnym opóźnieniem i w mniejszej skali – siły roboczej, w jeden światowy rynek. A jeśli chcemy być częścią tego rynku, musimy zaakceptować rynkowe, czyli kapitalistyczne zasady gry, które na tym rynku obowiązują. Wobec tego trzeba stać się gospodarką kapitalistyczną, a żeby stać się gospodarką kapitalistyczną, trzeba przejść transformację od gospodarki socjalistycznej do gospodarki kapitalistycznej. Jeśli spojrzeć na to z lotu ptaka – może bardziej nawet wypadałoby powiedzieć, z punktu widzenia okrążającego ziemię sputnika – to widać, że te dwa procesy stają się w zasadzie jednym, coraz bardziej zintegrowanym procesem. Nawzajem siebie przy tym posiłkują i występują

pomiędzy nimi łatwo zauważalne sprzężenia zwrotne. **Nie byłoby transformacji, gdyby nie globalizacja. I na odwrót: nie byłoby pełnej globalizacji, gdyby nie posocjalistyczna transformacja.**

Wraca zatem pytanie, czy na przełomie lat 80. i 90. wiadomo było, co należy robić, czy oprócz ogólnych haseł „trzeba liberalizować, otwierać, prywatyzować", istniała jakaś pogłębiona i skonkretyzowana wiedza, jak to wszystko przeprowadzić? U zarania transformacji przed nami stały jakościowo inne problemy instytucjonalne niż te, z którymi borykały się wówczas pozostałe tzw. wyłaniające się rynki – te nie posocjalistyczne. I rzecz nie polegała na tym, że byliśmy jakoby podobni do gospodarek latynoamerykańskich, w co szczególnie wierzyli niektórzy zachodni, zwłaszcza amerykańscy ekonomiści. Podobieństwa w istocie rzeczy były dużo mniejsze, niż te rzucające się w oczy na powierzchni zjawisk. A po to, by zaproponować dobrą terapię, należało mieć dobrą diagnozę rzeczywistego stanu rzeczy. Niestety, tego amerykańskim guru brakowało, co skutkowało wadliwie formułowanymi receptami odnośnie do zalecanej polityki gospodarczej. Jej skrajnym przejawem była koncepcja tzw. szokowej terapii, której narzucenie i przyjęcie szczególnie wiele kosztowało na początku lat 90. polską gospodarkę i społeczeństwo. Wiele było zupełnie zbytecznych szoków, bardzo niewiele jakże pożądanej terapii.

Kraje Europy Środkowo–Wschodniej, a w szczególności byłego Związku Radzieckiego, zwróciły się do grupy najbogatszych państw świata G–7 o pomoc nie tylko kapitałową, ale także tzw. techniczną, a więc o doradzanie. Co zrobić, skoro stary system się nie sprawdza, jak przechodzić na nowy? Ale wszyscy – także my w Polsce – zwracaliśmy się z prośbą również o pomoc finansową ze względu na zadłużenie zagraniczne, w które byliśmy uwikłani. I wówczas grupa G–7 przekazała niebywałą władzę dwóm międzynarodowym instytucjom – Międzynarodowemu Funduszowi Walutowemu i Bankowi Światowemu – które stanęły w obliczu wyzwania, które wyraźnie je przerosło.

I oto jednego dnia przyjmuje się do Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego prawie dwadzieścia nowych państw, w tym wszystkie republiki poradzieckie, które rychło mają stać się gospodarkami rynkowymi, funkcjonować w oparciu o reguły gry obowiązujące w tym

„pierwszym świecie". **MFW i BŚ, jak i kraje G–7 nie miały żadnej gotowej recepty, co czynić, sięgnęły więc do tzw. konsensusu waszyngtońskiego**, czyli koncepcji polityki gospodarczej wypracowanej jako reakcja na kryzys strukturalny i zadłużenie Ameryki Łacińskiej. Koncepcja ta wydawała się niektórym właściwa do zastosowania w krajach posocjalistycznych. Przyjęto, że region ten jest nawet w gorszym położeniu, gdyż cechuje się jeszcze większym sektorem państwowym niż nieefektywne gospodarki latynoamerykańskie, jeszcze silniejszymi związkami zawodowymi, jeszcze większym stopniem zbiurokratyzowania, a nade wszystko scentralizowanej regulacji cenowej. Czyli trzeba było zrobić to samo, co doradzano i wymuszano w Ameryce Łacińskiej, tylko czynić to aktywniej, agresywniej, radykalniej.

Co zatem podpowiadał „waszyngtoński konsensus"? Otóż – upraszczając – sugeruje on jak najszybszą prywatyzację, pełna liberalizację handlu i cen oraz twardość polityki finansowej, zarówno pieniężnej, jak i budżetowej. W takich radach bynajmniej nie ma niczego złego. Problem nie w tym, co tam jest, lecz w tym, czego tam nie ma. To czego „waszyngtoński konsensus" nie uwzględniał i przeoczył, to wielka rola budowy instytucji przy wprowadzaniu gospodarki rynkowej oraz społeczne aspekty zmiany ustroju gospodarczego. Przez wszystkie lata wdrażania gospodarki rynkowej widać wyraźnie, jak olbrzymie znaczenie ma nie tylko prywatyzacja i liberalizacja – dzieło zasadniczo już dokonane – ale także uregulowania w ramach nowej instytucjonalizacji aktywności ekonomicznej.

Po bez mała dwu dekadach wysiłków w różnych spośród 35 krajów posocjalistycznych jesteśmy na różnym etapie w tym dziele. Polska i pozostałe nowe kraje członkowskie Unii Europejskiej jest zdecydowanie bardziej zaawansowana na tym polu ze względu na przyjęcie regulacji i instytucjonalizacji wynikających z przynależności do UE. To skutek zarówno naszej pozycji geopolitycznej, jak i realizowanej podczas transformacji polityki. W tej fazie integracji gospodarki światowej wyrazem wielkiej nieroztropności byłoby pozostawanie poza obszarem tak znaczącego ugrupowania ekonomicznego, jak Unia Europejska.

Polska gospodarka w wyniku transformacji i integracji będzie funkcjonować tak, jak funkcjonują rozwinięte gospodarki Unii, choć jeszcze przez czas jakiś z pewnymi ułomnościami. To jest nasza szansa i nasz wybór.

Nie jest to wszakże opcja dostępna dla wielu innych państw, w tym dla niektórych posocjalistycznych krajów regionu bałkańskiego – przynajmniej w dającej się przewidzieć perspektywie czasowej – czy też dla republik poradzieckiej Azji Środkowej. Przynajmniej nie teraz, przynajmniej nie w tej fazie, a może – także ze względu właśnie na pozycję geopolityczną – wcale.

Tak więc przebieg i charakter wielkiej polskiej transformacji ustrojowej i transformacji niektórych innych krajów był zbiegiem nakładających się okoliczności wewnętrznych i zewnętrznych. Żadnych z nich nie należy bagatelizować, ale też nie należy przeceniać ich znaczenia. Przede wszystkim zaś nie należy roztrząsać ich poza właściwym dla nich kontekstem politycznym i historycznym. Na tym właśnie tle wprowadzamy gospodarkę rynkową z takimi zasadami gry, jakie obowiązują w Unii Europejskiej. Integracja europejska musi być przy tym postrzegana jako pewien element szerszej gry, globalnej rywalizacji ugrupowań ekonomicznych.

Kraje małe i średnie, otwierające się na światową gospodarkę, powinny korzystać z dobrodziejstwa integracji, gdyż stwarza ona dużo większe szanse we współczesnej rywalizacji światowej niż w sytuacji, gdybyśmy znaleźli się poza nią. Pozostawanie na marginesie głównego nurtu to w istocie plasowanie się na peryferiach globalnej wioski. To nie jest sposób na wzbogacanie się. Jeśli pozostawać na gruncie uczciwości i rzetelności – a tak czynić trzeba zawsze – to **ekonomia nie zna innego sposobu na bogacenie się narodów, regionów, miast, rodzin, jednostek niż szybki rozwój społeczno–gospodarczy**.

Kraje, które potrafią z właściwych teorii ekonomicznych wyciągnąć właściwe wnioski dla polityki gospodarczej, rozwijają się szybciej. I obserwujemy takie kraje, chociaż, niestety, nie jest ich wiele. Jeśli przyjrzeć się minionemu ćwierćwieczu, to państw, które szły do przodu w tempie wzrostu PKB o 5–7 procent średnio rocznie jest niewiele; można je zliczyć na palcach jednej ręki. Trzeba przy tym mieć pełną świadomość, że nadarzające się w związku z transformacją i globalizacją szanse mogą być wykorzystywane lepiej bądź gorzej.

Są szanse, żeby utrzymać się na ścieżce szybkiego wzrostu przez wiele lat, nie tylko przez cztery lata, jak to udawało się podczas realizacji „Strategii dla Polski" w okresie 1994–97, kiedy to PKB na mieszkańca zwiększył się

aż o 28 procent. Przy kroczeniu podobną trajektorią rozwoju można w miarę szybko odrabiać historycznie skumulowane zaległości w poziomie rozwoju gospodarczego. Ale to bynajmniej nie jest z góry dane. Z samego zaangażowania w transformację do gospodarki rynkowej i z faktu, że otwieramy się i eksponujemy na wielką grę konkurencyjną wynikającą z globalizacji, wcale jeszcze nie wynika, iż będziemy krajami sukcesu gospodarczego.

Sukces jest skutkiem przede wszystkim realizacji mądrej strategii rozwoju społeczno–gospodarczego. Z mojego doświadczenia praktycznego – w kraju i na świecie – oraz z moich studiów teoretycznych, zwłaszcza w zakresie ekonomii porównawczej jedno wynika na pewno: **dobrą strategię i dobrą politykę rozwoju społeczno–gospodarczego oprzeć można tylko i wyłącznie o dobrą teorię ekonomiczną**.

II

MEANDRY GLOBALIZACJI

Globalizacja to jedno ze słów–wytrychów, nieustannie używanych i często nadużywanych, najczęściej bez próby intelektualnego wysiłku, aby zdefiniować to pojęcie. Kiedy pytają, czy jestem za globalizacją czy przeciw, to zawsze staram się dowiedzieć, co pytający ma na myśli. Odpowiedź na to pytanie utrudnia fakt, że nie ma jednej definicji globalizacji. Różni autorzy różnie to pojęcie określają. Jest to o tyle zrozumiałe, że inaczej globalizację zdefiniuje historyk, inaczej antropolog, inaczej kulturoznawca, jeszcze inaczej socjolog, inaczej politolog czy ekonomista. Ja postrzegam ten proces przede wszystkim w jego nurcie ekonomicznym, który uważam za podstawowy, choć świadom jestem także implikacji kulturowych i politycznych.

1. Spór o definicję

Dla jednych globalizacja oznacza glajszachtowanie kultury albo „macdonaldyzację". Oto wszyscy ubieramy się prawie tak samo, jemy prawie to samo – hamburgery albo „chińszczyznę" – słuchamy podobnej muzyki, czytamy te same książki, oglądamy te same filmy, czasami lepsze, czasami gorsze. Na globalizację trzeba wszakże patrzeć jako na proces, na skomplikowany i rozbudowany mechanizm współzależności. Ma on nie tylko swój wymiar ekonomiczny, ale także polityczny, który poprzez związki występujące we współczesnym świecie jedne państwa i ich elity forsuje do przodu, podczas gdy inne spycha na bok i marginalizuje.

Z ekonomicznego punktu widzenia **globalizacja to historyczny proces wpierw liberalizacji i postępującej w ślad za tym integracji funkcjonujących dotychczas w pewnym odosobnieniu rynków kapitału, towarów i, z pewnym ograniczeniem i opóźnieniem, także siły roboczej w jeden współzależny rynek światowy**. Są tu zatem cztery kluczowe słowa:

— jest to proces **historyczny**, a więc trwający długo;
— przede wszystkim przejawia się on w **liberalizacji**;
— w ślad za tym idącej **integracji**;
— oraz we **współzależności** zjawisk i procesów.

W tej samej przestrzeni powstaje więc pewna nowa jakość, choć i przestrzeń aktywności gospodarczej niesamowicie poszerzyła się ze względu na współczesną fazę rewolucji naukowo–technicznej. Nie w skutek tego, co niektórym filozofom się śniło – przejścia do przestrzeni pozaziemskiej, nie w wyniku odkrywania Ameryk, bo one zostały już odkryte – ale w wyniku stworzenia przestrzeni wirtualnej. Rewolucja komputerowa, wdrażanie i upowszechnianie internetu powoduje, że powstała swoista nowa przestrzeń, do którą przenosi się część aktywności ekonomicznej, przede wszystkim związanej z przepływem informacji, ale także kapitału z operacjami finansowymi i bankowością. Dotyczy to również administracji, edukacji oraz rozrywki, która już jest wielomiliardowym biznesem. Widzimy to także na rosnącą skale na innych obszarach. Przez internet nie można przesłać

dóbr materialnych, ale można przekazać wiedzę o tym, jak się je wytwarza, sprzedaje, wprowadza na rynek. Wszystko co się dzieje w przestrzeni wirtualnej, dzieje się globalnie.

Przy takiej definicji globalizacji można postawić pytanie, czy jest to proces korzystny czy szkodliwy – i dla kogo? – lubić go czy nie, bać się czy cieszyć, popierać czy zwalczać? Na te pytania **jednoznacznej odpowiedzi nie ma i nie będzie**. Zależy to od tego, jak kto w globalnej grze ekonomicznej jest ustawiony i jak potrafi radzić sobie z ryzykiem, które ta gra nieuchronnie niesie, z kosztami, które za sobą pociąga, ale zarazem jak potrafi maksymalizować korzyści, które stąd płyną i dyskontować nowe, dodatkowe szanse.

Nie można mieć dostępu do potencjalnych korzyści z tej gry bez otwarcia się na potencjalne związane z nią koszty. Jeśli chce się mieć dostęp do innych części gospodarki światowej, do przepływającego kapitału, który gdzie indziej jest oszczędzany, a chcielibyśmy, aby u nas był inwestowany, i w ślad za tym do technologii, które mogą przy tej okazji być transferowane, to trzeba się także otworzyć na międzynarodową konkurencyjność, na ryzyko konfrontacji z firmami z innych zakątków świata, na penetrację kapitału spekulacyjnego. Kapitału, którego jedynym żarłocznym motywem jest maksymalizacja zysku i wykorzystanie pewnych słabości strukturalnych, instytucjonalnych czy politycznych występujących w miejscu, w którym jest inwestowany.

Gdybyśmy potrudzili się wyszukiwaniem polskiego odpowiednika słowa „globalizacja", to nasuwa się termin „uświatowienie". Dostałem list od Gwinejczyka, który próbował pisać po angielsku, ale ze względu na to, że jest pod wpływem języka francuskiego, którym tam się mówi w spadku po czasach kolonialnych, napisał nie „globalization" tylko „mondialisation". *Notabene*, czasami nawet niektórym profesorom, już nie mówiąc o dziennikarzach, zdarza się tautologia. **Świat nie może się globalizować, bo ze swojej istoty jest globalny.** Nie należy zatem mówić czy pisać o „globalizacji gospodarki światowej", lecz po prostu o „globalizacji gospodarki". Nie może przecież globalizować się coś, co ze swej istoty – i z definicji – już jest globalne. A przecież świat jest globalny.

Ze względu na złożoność, wielowątkowość i niejednorodność tegoż procesu do dylematów globalizacji trzeba podchodzić metodologicznie poprawnie i racjonalnie, czyli *per saldo*, oceniając jej wypadkową, swoisty wektor

całokształtu tego dynamicznego i skomplikowanego procesu. Trzeba wiedzieć, co ma z globalizacją związek, a co nie, gdyż mnóstwo zjawisk dzieje się i procesów zachodzi wokół nas nie dlatego, że jest globalizacja, a tylko z tej przyczyny, iż w jej epoce żyjemy i działamy. Często zatem nie ma związków przyczynowo–skutkowych.

Jeśli ktoś traci pracę, to mógłby powiedzieć (i niekiedy mówi): wszystko przez globalizację. Ale czy tak jest? Aby to wykazać, należałoby wpierw udowodnić, że występuje określony związek przyczynowo–skutkowy, na przykład w ramach swobodnego przepływu siły roboczej jakiś fachowiec przywędrował z innej części gospodarki światowej i wyparł lokalnego z jego dotychczasowego miejsca pracy. Argumenty tego typu często było słychać we Francji w trakcie kampanii poprzedzającej referendum w sprawie konstytucji Unii Europejskiej, gdzie ponoć polski hydraulik–złota rączka pozbawiał pracy swego francuskiego kolegę. Powtarzane są one także w Polsce, gdzie murarze z Ukrainy wypierają z rynku siły roboczej polskich budowlanych. Wtedy można powiedzieć, że jest to skutek globalizacji, ruchy te bowiem wynikają z jednego z jej mechanizmów ujętego w naszej definicji, która podkreśla coraz bardziej swobodny przepływ siły roboczej w skali światowej. Podobnie dzieje się, kiedy to nie do nas przyjeżdża konkurencyjna siła robocza, ale od nas praca „ucieka", przemieszczając się z naszej części świata do innego regionu globalnej gospodarki.

Dzieje się tak często ze względu na zróżnicowanie kosztów, zwłaszcza wysokości płac pomiędzy krajami. I w tym sensie rację mają Amerykanie i Brytyjczycy wskazujący na przejmowanie niektórych procesów produkcyjnych lub też świadczenie określonych rodzajów usług przez pracowników w Indiach, Chinach, Brazylii, Europie Środkowo–Wschodniej, także w Polsce. Co ciekawe, dotyczy to nie tylko starych, tradycyjnych przemysłów, jak chociażby tekstylnego, ale także najnowocześniejszych usług związanych z funkcjonowaniem tzw. nowej gospodarki.

Jeśli zaś ktoś zostanie wyrzucony z pracy dlatego, że nie chce i nie potrafi wywiązywać się ze swoich obowiązków, nie może podnieść własnych kwalifikacji lub po prostu jest nierobem, to wtedy nie ma to nic wspólnego z globalizacją, choć zawsze na nią – podobnie jak na rząd, obcych albo pogodę – zrzucać można odpowiedzialność za własne niepowodzenia. Nie ma z nią też wiele wspólnego, jeśli ktoś traci pracę wskutek działania nieubłaganych mechanizmów

kapitalistycznej gospodarki rynkowej. A to dlatego, że przecież jej strukturalną, a więc nieodłączną i niezbywalną cechą jest występowanie rezerwowej armii pracy, czyli bezrobocie. Także w kapitalistycznej gospodarce zamkniętej, która nie jest wystawiona na międzynarodową konkurencję.

Tak więc nie powinniśmy zrzucać odpowiedzialności za wszystkie piętrzące się trudności na nowy system, który wyłania się w wyniku procesów globalizacyjnych. W istocie bowiem jest tak, że jednym – jednostkom, grupom społecznych czy zawodowym, branżom czy sektorom, krajom czy regionom – globalizacja stwarza więcej szans, a innym więcej zagrożeń. Z pewnością **w obecnej fazie globalnej konkurencji w dużo lepszej pozycji znajdują się bogate kraje, które już osiągnęły wysoki poziom rozwoju**, takie jak duże gospodarki Stanów Zjednoczonych lub Francji, czy też małe, wysoko rozwinięte otwarte gospodarki jak Finlandia lub Norwegia, niż takie kraje jak Czad, Mołdawia, Paragwaj albo Mongolia. Decyduje o tym wiele czynników, nie tylko poziom rozwoju będący funkcją historycznych procesów z przeszłości, ale także położenie geograficzne. Może ono pomagać w korzystaniu z dobrodziejstw globalizacji, ale może też w czerpaniu z nich przeszkadzać, jak w wypadku tej drugiej grupy krajów.

2. Globalizacja a sprawa polska

W jakiej sytuacji przeto znajduje się Polska? Otóż dosyć korzystnej, a to właśnie ze względu na pozycję geopolityczną. Przez tysiąc lat mieliśmy fatalne położenie, bo jak nie najeżdżano ze wschodu to z zachodu, a jak dali nam spokój jedni i drudzy, to wtedy Szwedzi z północy zalewali nas potopem. Współcześnie Polska ma świetną pozycję geopolityczną, którą w globalnej grze może i powinna mądrze wykorzystać. Jest to pozycja centralna w Europie, pomiędzy poszerzającą się Unią Europejską a Wspólnotą Niepodległych Państw przechodzącą także do mechanizmów rynkowych i poradzieckiej demokracji. To stwarza pewne szanse, które nie są dane poradzieckim krajom środkowej Azji, takim jak Kirgizja lub Turkmenistan. **Z samego zatem faktu korzystnego położenia geograficznego mamy większe szanse w konkurencji globalnej**, skoro jesteśmy właśnie tu, a nie gdzieś indziej, w odległych czy peryferyjnych miejscach globu. Warto jednak pamiętać, że mając nawet korzystne położe-

nie geograficzne, można wskutek błędnej strategii rozwoju, niedostosowanej do wyzwań ery globalizacji, stać się krajem peryferyjnym, jak dzieje się to w przypadku Białorusi czy Korei Północnej.

Jeśli zaś szansa korzystnego położenia nie jest właściwie wykorzystywana – co widać wyraźnie w przypadku Polski, patrząc na politykę zagraniczną wobec Wschodu, zwłaszcza w stosunku Rosji, dowodzi to jedynie ułomności tej polityki. Jak dalece i intensywnie nie włączalibyśmy się do procesu globalizacji w ogólności, a integracji w ramach Unii Europejskiej w szczególności, to położenie geograficzne nie przestaje mieć znaczenia. I skoro można rozwijać korzystne stosunki gospodarcze – handlowe, finansowe, inwestycyjne – z bliskimi sąsiadami, to należy to czynić. Nawet jeśli Rosja – z PKB liczonym według parytetu siły nabywczej około 1,7 biliona dolarów, czyli około trzykrotnie tylko większym od polskiego – partycypuje w światowej produkcji w zaledwie około 2,7 procent, to potencjał i perspektywy tego kraju są ogromne. Dla dalszej ekspansji polskiej gospodarki i przedsiębiorczości w warunkach globalizacji – a więc liberalizacji, otwarcia i integracji – to szansa, z której należy korzystać w jak najszerszym wymiarze[1]. Niestety, błędna polska polityka zagraniczna utrudnia to, tracimy więc czas i realne możliwości penetracji istotnej przecież nie tylko dla nas części gospodarki światowej. Nie należy mieć żadnych złudzeń, że w tym czasie inni z takiej szansy umiejętnie korzystają.

Zatem **globalizację można interpretować także jako grę ekonomiczną, w której pojawiają się dodatkowe szanse i dodatkowe zagrożenia**. Wynikają one z tego, że otwieramy się coraz szerzej na handlowe, finansowe, inwestycyjne, kooperacyjne, polityczne i kulturowe związki z zagranicą, choć wypadałaby już powiedzieć z innymi częściami coraz bardziej zintegrowanej gospodarki światowej, której staliśmy się częścią. Ograniczamy przy okazji kolejne bariery psychologiczne i polityczne, ale przede wszystkim likwidujemy taryfowe i pozataryfowe bariery w handlu i przepływie kapitału. Kapitału zarówno bezpośredniego, gdzie się inwestuje w moce rzeczowe i nowe zdolności wytwórcze, transferując przy okazji nowe technologie i umiejętności menedżerskie oraz marketingowe,

[1] Na temat uwarunkowań ekspansji przedsiębiorczości w warunkach nasilającej się światowej konkurencji zob. więcej Andrzej Herman, „Małe znowu jest piękne", „Forbes" 2007, nr 7.

jak i portfelowego, gdzie inwestuje się na krótkoterminowych rynkach pieniężnych i długoterminowych rynkach finansowych oraz kapitałowych. Lokowanie wszakże kapitału zewnętrznego (zagranicznego), a więc oszczędności czynionych w innych częściach światowej gospodarki w nasze papiery rządowe czy też na giełdach kapitałowych i towarowych wpływa – z wszystkimi tego implikacjami – na ich ceny, a pośrednio także na podaż i popyt, a tym samym na ceny dóbr i usług, poziom płac czy wreszcie na kurs walutowy. Wszystko to ma **daleko idące bezpośrednie i pośrednie – niekiedy tak skomplikowane, że przez wielu uczestników życia gospodarczego i aktorów publicznych dyskursów nawet nieuświadamiane – konsekwencje dla funkcjonowania gospodarki i społeczeństwa**.

Co zaś tyczy się kursu walutowego – tego swoistego styku naszej gospodarki narodowej ze światem – to aktualne jest pytanie, co jest skutkiem czego? Otóż silny złoty – w skądinąd relatywnie słabej wciąż gospodarce, która wytwarza zaledwie 0,87 procent światowej produkcji – jest następstwem dopływu zagranicznego kapitału, który zwiększając nań popyt podnosi jego cenę, a więc kurs. Złoty się aprecjonuje, czyli rośnie jego kurs. Dopływający kapitał w dużej mierze ma charakter spekulacyjny. Jest on zachęcany przez NBP do docierania do Polski poprzez stopy procentowe zawyżane w stosunku do poziomu ekonomicznie uzasadnionego, a zarazem wyższe, a więc bardziej korzystne dla krótkookresowego kapitału spekulacyjnego, aniżeli w innych częściach świata. Jest to zabójcze dla sporej części polskiej gospodarki, przede wszystkim dla przedsiębiorstw nastawionych na ekspansję eksportową. A to dlatego, że **przy przewartościowanym kursie złotego eksport staje się mniej opłacalny, a dla wielu firm wręcz nieopłacalny**. Zarazem tani staje się import i jego zalew wymiata z krajowego rynku wielu rodzimych producentów i dystrybutorów – od stoczni poprzez fabryki przetworów rolnych po usługi krawców i szewców. W konsekwencji przedsiębiorstwa mają coraz mniejsze dochody z produkcji sprzedanej w innych częściach gospodarki światowej, spadają im zyski, na czym z kolei traci państwo i beneficjenci jego budżetu, bo ma on mniejsze dochody podatkowe i niższe możliwości wydatkowania środków. Tracą również kooperanci, gdyż spada popyt na dostarczane przez nich dobra i świadczone usługi. Następuje przeto cała reakcja łańcuchowa pogarszająca ogólną koniunkturę gospodarczą, co tak wyraźnie widzieliśmy, także z innych powodów, w latach 1998–2001, po odejściu od linii „Strategii dla Polski",

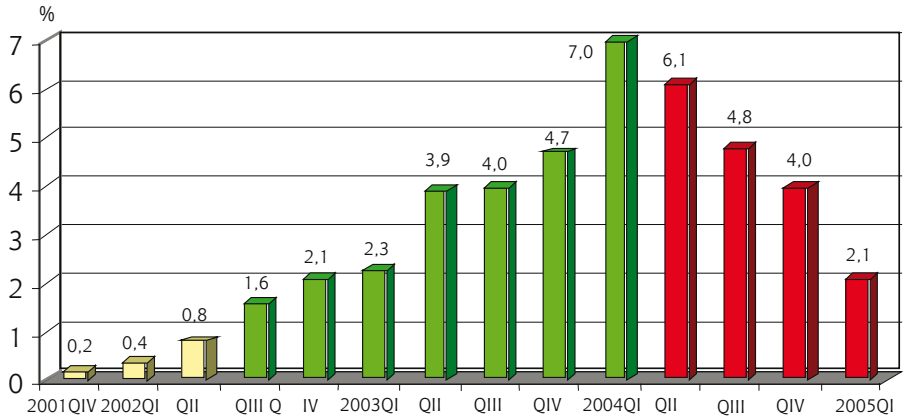
a co ponownie w ślad za aprecjacją złotego daje o sobie znać obecnie, obniżając relatywnie możliwe do osiągnięcia przy poprawnej polityce pieniężnej tempo wzrostu produkcji.

3. Od szoku do terapii

Jakże dobitnie ilustrują to dane pokazujące przemienność kilkuletnich okresów wyhamowania tempa wzrostu gospodarczego – lub wręcz recesji, jak miało to miejsce na początku lat 90. wskutek „szoku bez terapii" – albo też drastyczne wyhamowanie tempa wzrostu do prawie stagnacji na przełomie lat 2001 i 2002 (zob. Wykres 3, Rozdział V). Dopiero później – wskutek przyspieszenia związanego z „Programem Naprawy Finansów Rzeczypospolitej" i korzyściami płynącymi z członkostwa w Unii Europejskiej – sytuacja poprawia się (Wykres 1).

Wykres 1:

Roczna stopa wzrostu PKB w latach 2001–05
(kwartał do analogicznego kwartału poprzedniego roku)



Źródło: Główny Urząd Statystyczny.

Wskutek istotnej zmiany polityki gospodarczej od połowy 2002 roku, od wprowadzenia tzw. pakietu antykryzysowego oddłużającego ponad 60 tysięcy małych i średnich przedsiębiorstw (prawie wszystkie prywatne) w latach 2002–03 po kompleksową strategię długofalowego rozwoju w postaci „Programu Naprawy Finansów Rzeczypospolitej" (Kołodko 2004b), tempo wzrostu skoczyło ze śladowych 0,2 procent w czwartym kwartale 2001 roku do 7,0 procent w pierwszym kwartale 2004 roku. Później znowu uległo ono głębokiej redukcji. Sprowadzenie dynamiki PKB do zaledwie 2,1 procent w pierwszym kwartale 2005 roku – niezależnie od małej skuteczności źle skoordynowanej polityki rządu – było spowodowane przewartościowanym kursem złotego.

Jak to ma się do globalizacji? Otóż tak, że Polska – jako kraj – ma wpływ na kurs złotego wobec innych walut. Wpływu tego nie ma rząd, ale ma go bank centralny. Wpływ władz monetarnych na kształtowanie się kursu zależy od obranego systemu walutowego i od prowadzonej polityki. Zatem **jeśli kurs walutowy kształtuje się niekorzystnie z punktu widzenia polskich przedsiębiorstw i całej gospodarki, to nie należy winić za to globalizacji, tylko błędy własnej polityki, zwłaszcza polityki pieniężnej Narodowego Banku Polskiego.** Inne kraje przecież potrafią – skądinąd na różne sposoby – radzić sobie z tym problemem, zarówno duże gospodarki jak Chiny i Indie, czy też małe jak Chile i Malezja.

Jako kraj natomiast nie mamy żadnego wpływu na kształtowanie się kursu krzyżowego dolara do euro, choć jego wysokość, ściśle związana z funkcjonowaniem globalnej gospodarki, ma istotne znaczenie dla polskiej gospodarki. Szczęśliwym trafem – tak jak rolnikowi z dobrą pogodą – udaje nam się ostatnio, a to ze względu na aprecjację euro wobec dolara, co jest korzystne dla Polski ze względu na geograficzną (i walutową) strukturę naszego eksportu, jego rosnąca bowiem część fakturowana i rozliczana jest właśnie w euro. Innymi słowy to, że coraz większe znaczenie w układzie otwartym i integrującym się z globalną gospodarką ma kurs walutowy, jest nieuniknioną konsekwencją globalizacji, to zaś czy kurs złotego do walut obcych kształtuje się mniej czy bardziej korzystnie, jest skutkiem lepszej lub gorszej polityki finansowej: budżetowej (fiskalnej) rządu i zwłaszcza pieniężnej (monetarnej) banku centralnego.

Ktoś może przeczytać w serwisie informacyjnym, jaki jest kurs złotego i wyciągnąć z tego właściwe dla siebie wnioski. Dla siebie, gdyż **ten sam kurs co innego oznacza dla różnych podmiotów gospodarczych**, w zależności czy dotyczy to eksportera, czy importera, producenta czy konsumenta, wyjeżdżającego za granicę czy zeń przyjeżdżającego. Można określić zatem, jaką to jednym dodatkową stwarza szansę i daje zyski, podczas gdy innym przynosi dodatkowe ryzyko i zwiększa koszty. Tak więc człowiek wyjeżdżający za granicę maksymalizuje nadarzającą się szansę, jeśli płaci, zanim kurs się osłabi, natomiast jeśli ktoś jest eksporterem, to w takiej sytuacji został wystawiony na dodatkowe zagrożenie, z którym sobie może radzić albo i nie. Wielu sobie nie radzi, wobec tego zwija interes, czy wręcz bankrutują, co powoduje relatywnie wyższe bezrobocie, więcej niedostatku i biedy.

I w takim kontekście powraca pytanie, czy za to ponosi odpowiedzialność globalizacja? Tak, ale tylko w pewnej mierze, bo – jak już wiemy – my nie mamy wpływu na kurs krzyżowy dolara do euro, ale mamy (albo dokładniej moglibyśmy mieć) wpływ na kurs złotego do zagranicznego pieniądza. No, ale tutaj wyłania się pytanie, kto to jesteśmy „my". „My – Polska" mamy, ale „my – rząd", nie, „my – producenci" też nie. Na kurs można oddziaływać w krótkim okresie różnymi sposobami i praktycznie wszystkie instrumenty są w ręku banku centralnego, który jest niezależny od rządu, co nie oznacza, że jest niezależny w ogóle. Widać przecież wyraźnie, że jest zależny od wpływów grup interesów, od pewnej klasy poglądów, jest zależny od nacisku innych podmiotów w gospodarce światowej, niekoniecznie krajowych, które dbają o swoje interesy i realizują własne cele. Zbyt często i zbyt jaskrawo decyzje banku centralnego wychodzą na przecie im oczekiwaniom, aby można było naiwnie zakładać, że nie są im w dużej mierze podporządkowane (Harvey 2005). Warto zawsze dobrze przyjrzeć się skomplikowanym mechanizmom redystrybucji dochodów – tym razem już na skalę globalną i zastanowić się, kto zyskuje, a kto traci na tym, że stopy procentowe oraz powiązane z nimi kursy walutowe kształtują się tak, jak się kształtują.

4. Apologeci i krytycy

Jest wielu ideologów globalizacji, bezkrytycznych jej zwolenników i zarazem sporo jej zawziętych przeciwników. Pokazała się seria książek nie tylko uprawiających wobec globalizacji apologetykę[2], ale także ją potępiających[3], krytycznych wobec wolnego handlu, niekontrolowanego przepływu kapitału, piętnujących narastanie nierówności we współczesnym świecie i poszerzanie się marginesu wykluczenia społecznego. Debata ta ma to do siebie, że co jedni chwalą, inni piętnują. Jak potrzeba wykwalifikowanych polskich czy słowackich pielęgniarek w bogatych krajach Unii Europejskiej czy programistów komputerowych z Indii albo Chin w USA, to taki przepływ siły roboczej jest dobrze widziany przez kraje bogate. Jak potrzeba niewykwalifikowanych robotników z Haiti czy Gwatemali, aby zbierali truskawki na Florydzie czy w Kalifornii, to sezonowo taki przepływ siły roboczej jest akceptowany. Natomiast jeśli więcej ludzi chciałoby przyjechać dlatego, że jest tam po prostu dostatniej, to szybko odzywa się syndrom znany jako „moralność Kalego"; „my to chcieć wyjeżdżać" do bogatych krajów, ale do nas to „wy lepiej nie przyjeżdżać" z tych biednych. My oczekujemy od Unii Europejskiej, aby nie było żadnych ograniczeń transferu polskiej siły roboczej, natomiast co do tego, kto do nas może przyjeżdżać swobodnie, dajmy na to z Ukrainy czy Kazachstanu, szukając tutaj swojego szczęścia, to nader chętnie takie ograniczenia stosujemy. I takich problemów – szans i zagrożeń zarazem, bo to zależy, z której strony, czyli z punktu widzenia czyjego interesu się patrzy – jest mnóstwo w warunkach otwierania się, liberalizacji i integracji, czyli globalizacji.

Skąd biorą się wielcy zwolennicy i zagorzali przeciwnicy globalizacji? Otóż stąd, że na globalizację można spojrzeć jeszcze inaczej. Globalizacja to nic innego jak wielki triumf światowego kapitalizmu. **Globalizacja to światowy kapitalizm**.

---

[2] Zob., *inter alia*, Wolf 2004, Bhagwati, 2004 i Norberg 2003.

[3] Zob. Stiglitz 2004 i Kołodko 2005a. W literaturze polskiej ukazało się także wiele ciekawych prac, pokazujących różne aspekty globalizacji. Zob. Chołaj 2003, Flejterski i Wahl 2003, Wnuk–Lipiński 2004, Piasecki 2003, Staniszkis 2003, Szymański 2004, Zacher 2003.

Globalizacja jest kapitalizmem. To nie jest socjalizm, to nie jest komunizm, to nie jest gospodarka planowa, to nie jest społeczna gospodarka rynkowa. To dosyć liberalny, a zarazem brutalny, zachłanny i agresywny kapitalizm, który tym razem ogarnia już cały bez mała świat. Teraz działa on nie tylko w ujęciu gospodarek narodowych czy regionalnych ugrupowań integracyjnych typu UE, NAFTA[4], MERCOSUR[5] czy ASEAN[6]. Teraz jest to już układ globalny.

Oczywiście, nie jest tak do końca, jeśli bowiem globalizacja jawi się nam jako proces, to z natury rzeczy proces ten ewoluuje i rozwija się, dopełnia się i dojrzewa. Patrząc ze *stricte* ekonomicznego punktu widzenia, co by bowiem oznaczało, że mamy niby już jedną, zintegrowaną gospodarkę światową? Otóż musiałoby to implikować, że *de facto* mamy na świecie jeden rynek, czyli jedną krzywą podaży i jedną krzywą popytu z jednym punktem światowej równowagi, w którym krzywe te przecinają się wyznaczając jedną dla całego świata cenę oczyszczającą rynek. Ale przecież tak nie jest. W rzeczywistości jest wiele lokalnych i regionalnych rynków na zdecydowaną większość produktów, a więc wciąż jest wiele krzywych podaży i popytu oraz cen równowagi.

W idealnej – skądinąd nieistniejącej – „gospodarce światowej" wyłaniać powinna się jedna cena oczyszczająca rynek. Konkretny produkt kosztować winien – tak jak w jednym sklepie – w każdym miejscu tyle samo, bo tak kazałby idealny modelowy mechanizm rynkowy. Czy takie zintegrowane w pełni rynki istnieją? Otóż jest ich niewiele, ponieważ w zasadniczej mierze mamy wciąż do czynienia z lokalnymi rynkami, na których lokalni nabywcy zgłaszają swój lokalny popyt, co determinuje lokalną cenę sprzedawanych lokalnie dóbr i świadczonych lokalnie usług. W skali ogólnoświatowej natomiast działają jedynie rynki niektórych ważnych surowców, na przykład ropy naftowej, na którą – upraszczając – jedna jest cena (przy tej samej jakości i abstrahując od kosztów transportu)

[4] NAFTA, czyli North American Free Trade Agreement (Północnoamerykańskie Porozumienie Wolnego Handlu) to luźne ugrupowanie integracyjne obejmujące USA, Kanadę i Meksyk.

[5] Ugrupowanie integracyjne obejmujące Argentynę, Brazylię, Paragwaj i Urugwaj.

[6] ASEAN to skrót anglojęzycznej nazwy Stowarzyszenia Państw Azji Południowo–Wschodniej, do którego należą: Brunei, Burma, Filipiny, Indonezja, Kambodża, Laos, Malezja, Tajlandia, Wietnam i Singapur.

na całym świecie[7]. Tak działa rynek pewnych wyszukanych dóbr, angażujących wysokie techniki wytwórcze, na przykład odrzutowców pasażerskich, jeden jest bowiem rynek na samoloty Boeing 747 albo Airbusy 380.

Globalizacja implikuje nie to, że wszystko wszędzie kosztuje tyle samo – a także nie to, że wszystko wszędzie można wytworzyć i sprzedać – tylko działanie pewnych mechanizmów produkcji i dystrybucji. Wolny handel i wymienialny pieniądz, a także swobodny i szybki przepływ informacji pozwala na swobodny przepływ towarów. Na dłuższą metę natomiast – jeśli utrzymują się implikujące taki proceder korzystne relacje kosztów, cen, dochodów i zysków – to poczyna przepływać już nie tylko towar, ale i kapitał. A wraz z nim często ludzie ze swoimi umiejętnościami (i kulturą), a zawsze techniki i technologie. Zamiast wozić towary – termosy, samochody, a nawet samoloty – „przewozi się" zakład produkcyjny, czyli buduje się fabrykę termosów, samochodów, samolotów. I na tej zasadzie wiele BMW, które jeździ po USA, nie jest produkowanych w Bawarii, jak mogłoby to wynikać z nazwy Bayerische Motoren Werke, ale w Ameryce, bo zbudowano tam stosowne fabryki. Już prawie wcale Toyoty do USA nie wozi się przez Pacyfik z Japonii, jak 25 lat temu, gdyż przewieziono kapitał, technologie oraz marketing i teraz montuje się je w USA.

Ludzie, którzy uwikłani są w te procesy i rodzący się w ich wyniku globalny podział pracy – właściciele kapitału, producenci, dystrybutorzy, konsumenci – maksymalizują swoje funkcje celu zwiększając a to stopę zwrotu z zainwestowanego kapitału, a to swoją satysfakcję konsumentów. Tym samym mogą być oni zadowoleni z efektów globalizacji. Jeśli zaś inni przy tej samej okazji tracą kapitały, nie radzą sobie z konkurencją światową, nie potrafią utrzymać się na rynku ze swoimi produktami czy usługami – czyli *de facto* ze swoimi kwalifikacjami – to mają rzeczywiste powody do utyskiwania.

Kto zatem wychwala globalizację, nie wnikając w złożoność tego procesu, który nie jest sam z siebie ani dobry, ani zły, to bowiem zależy od wielu

[7] Oczywiście, to też uproszczenie, gdyż z różnych względów – najczęściej politycznych – ropa naftowa dla niektórych odbiorców może być tańsza niż na tzw. wolnym globalnym (światowym) rynku. I tak niektóre państwa arabskie kupują ropę poniżej „cen światowych" od innych państw arabskich, Wenezuela sprzedaje ropę dużo taniej Kubie niż USA, a Rosja dostarcza ją po niższych cenach Białorusi niż Polsce.

czynników i nie można rozstrzygnąć tej kwestii bez głębszego wejścia w strukturę sprzecznych interesów ekonomicznych? Otóż głównie są to ci ideolodzy i apologeci – a na polskim gruncie ekonomicznym i politycznym bynajmniej też ich nie brakuje – którzy uważają, że kapitalizm jest najlepszym systemem, najbardziej sprawnym ekonomicznie ze wszystkich. Jeśli zaś ma jakieś swoje dewiacje i patologie, to nie wynika to jakoby z jego istoty, tylko z niesprawności polityk, zwłaszcza tych z inklinacjami lewicowymi czy, poprawniej może, społecznymi[8] albo bierze się to z jakichś li tylko zawirowań w tych politykach czy też z ułomności ludzi, którzy te polityki uprawiają.

Tak jak Churchill kiedyś zauważył, że demokracja ma swoje wady i jest paskudna, bo nie łatwo przecież w niej rządzić, ale nikt nic lepszego nie wymyślił, tak teraz to samo można powiedzieć o kapitalizmie: to system, który ma bardzo wiele wad, ale nikt lepszego nie wymyślił. Nie przypadkowo takie opinie najczęściej pojawiają się wśród filozofów i ekonomistów, polityków i przedsiębiorców z krajów, które najlepiej na globalnym kapitalizmie wychodzą. A najlepiej wychodzą gospodarki najpotężniejsze, najsilniejsze ekonomicznie i politycznie, a więc te, którym własne zasoby kapitałowe oraz jakość kapitału ludzkiego daje dużą przewagę konkurencyjną w globalnej gospodarce. Dodatkowo jeszcze wzmacnia ją siła instytucji gospodarki rynkowej, w ramach których kapitalizm, czasami tak zachłanny, funkcjonuje.

Kraje te bowiem mają taką pozycję, że łatwiej im aniżeli innym gospodarkom wykorzystywać nowe dodatkowe szanse wynikające z otwarcia, liberalizacji, prywatyzacji, dostępu do nowych rynków, nowych zasobów siły roboczej, nowych surowców. Ale i tam przecież nie brakuje poglądów i opinii, które potępiają globalizację. Jakiś czas temu słowo „kapitalizm" częściej było używane, a dzisiaj raczej mówi się o „gospodarce rynkowej", którą przeciwstawia się „komunizmowi", rzadziej zaś „socjalizmowi". Metodologicznie natomiast winno przeciwstawiać się kategorię „gospodarki rynkowej" „gospodarce planowej" czy też „gospodarce centralnie planowanej", a „kapitalizm" „socjalizmowi". Mówimy zatem nie tylko o prakseologicznych aspektach funkcjonowania zmieniających

[8] Zob. na ten temat interesujące rozważania Kowalik, 2005. Na temat różnorakich modeli gospodarki rynkowej zob. Wojtyna, 2005 i Łukaszewicz, 2005.

się systemów *stricte* ekonomicznych, ale także o systemach ideowo–politycznych i o pewnych wartościach normatywnych. Tym bardziej trzeba być świadomym faktu, że kapitalizm współcześnie stający się kapitalizmem ogólnoświatowym ma różne oblicza. Co więcej, i one będą się zmieniać. Już się zmieniają, także pod wpływem krytyki – tej słusznej, bo irracjonalnej też nie brakuje – anty i alterglobalistów. **Kapitalistyczna gospodarka rynkowa to system, który w dotychczasowej fazie historii udowodnił wyższą efektywność w porównaniu do socjalistycznej gospodarki centralnie planowanej, ale pod wieloma względami jest to system ułomny**. Dlatego też walka o oblicze przyszłego kapitalizmu – teraz już światowego – będzie trwała.

5. Globalizacja z ludzką twarzą?

Na ile będzie on w stanie uratować sam siebie i przetrwać, troszcząc się nie tylko o efektywność i ekspansję, ale także o sprawiedliwość i niezbędny społeczny wymiar, o tzw. ludzkie oblicze? Jego poszukiwanie w odniesieniu do posocjalistycznej transformacji ustrojowej, integracji z gospodarką światową i wszechogarniającą nas globalizacją ma głęboki sens. Trzeba kontynuować – poprzez debaty, a zwłaszcza prowadzenie odpowiedniej polityki – poszukiwanie tych jakże potrzebnych społecznych wątków w procesach rozwojowych, bo to na pewno nie jest żaden koniec historii. Najciekawsza, być może, dopiero się zaczyna.

Tak więc w wyniku historycznego procesu rozwoju zrodziło się coś, co nazywamy globalizacją. Odzwierciedla ona triumf światowego systemu kapitalistycznego z wszystkimi tego konsekwencjami. Co teraz ten fenomen spowoduje? Czy jest to system sprawiedliwy czy nie? Jak jego funkcjonowanie i ekspansja wpływa na dynamikę produkcji i zmiany podziału owoców wzrostu wydajności pracy? Otóż mechanizmy, które są uruchamiane w wyniku procesów transformacji, integracji i globalizacji przyczyniają się do wyższej niż w alternatywnej sytuacji dynamiki wzrostu. **Produkcja rośnie szybciej, niźli miałoby to miejsce bez globalizacji**. My wszyscy zatem – jako ludzkość już, a nie ludność jakiegoś jednego kraju czy regionu – przeciętnie biorąc żyjemy lepiej. Natychmiast jednak wyłania się pytanie, kogo to obejmuje,

ilu z nas – gdzie i jak – żyje lepiej. I znajdujemy odpowiedź, że w ciągu ostatniego ćwierćwiecza, tak mocno naznaczonego piętnem globalizacji, rozwarstwienie ekonomiczne ludzkości wzrasta. A dzieje się tak z wielu powodów.

Jest w Afryce taki kraj jak Botswana, gdzie w ciągu minionych 40 lat tempo wzrostu wynosiło średnio rocznie około 10 procent, podczas gdy w sąsiednim Kongo, gdzie w wielkiej biedzie żyje ponad 50 milionów ludzi, w tym samym czasie odnotowano ujemną stopę wzrostu. Innymi słowy, poziom produkcji i konsumpcji jest tam teraz mniejszy niż był w połowie lat 60., jeszcze podczas ostatnich lat brutalnego belgijskiego kolonializmu. Ale czy taka drastyczna sytuacja jest spowodowana globalizacją? Bynajmniej, gdyż wynika ona – podobnie jak i w przypadku sukcesu Botswany – z uwarunkowań regionalnych, lokalnych, narodowych, a nade wszystko z prowadzonej tam przez lata polityki. W Kongo sytuacja pogorszyła się głównie z powodu skorumpowanych rządów i licznych konfliktów etnicznych oraz lokalnych wojen. Konflikty te – a trwają one, niestety, nadal – niewiele wspólnego mają z globalizacją.

Przykłady takie można by mnożyć. I tu dygresja. Otóż **w ekonomii zawsze trzeba umieć odróżniać przyczyny od skutków, przejawy od mechanizmów, uwarunkowania od implikacji, a w polityce nie należy mylić środków z celami**. Jeśli ktoś tego nie potrafi, to – gdy uprawia politykę – szkodzi rozwojowi, gdy zaś para się nauką, to się myli. Gdy ktoś tego nie pojmuje, to próbuje wmówić publiczności, że piętrzące się trudności są konsekwencją współczesnych egipskich, a raczej globalnych plag, podczas gdy są one rezultatem nieudolnej polityki gospodarczej w odniesieniu do przeciwdziałania bezrobociu, podnoszenia konkurencyjności firm, budowania przyczółków gospodarki opartej o wiedzę, poprawy stanu twardej infrastruktury, konstruowania prorozwojowego budżetu, który zarazem sprzyja zawężaniu marginesu wykluczenia społecznego, czy też w odniesieniu do stabilizacji monetarnej i korzystnego dla ekspansji eksportu kursu walutowego. To wszystko trzeba i można robić, ale w warunkach globalizacji robi się to inaczej. I dlatego **dla dobrej praktyki gospodarczej niezbędna jest poprawna teoria ekonomiczna uwzględniająca globalny wymiar procesów gospodarczych**, choć – co oczywiste – biegną one zawsze także w swoim lokalnym kontekście.

Wracając zaś do narastającego w ostatnich dekadach rozwarstwienia dochodów i sytuacji materialnej ludności świata, to wyłania się pytanie, czy globa-

lizacja rzeczywiście prowadzi do tego, że bogaci są coraz bogatsi, a biedni coraz biedniejsi? Otóż tak nie jest. To teza niektórych antyglobalistów, którzy albo nie znają dobrze wszystkich faktów, ponieważ nie rozumieją występujących tu złożonych zależności, albo też wiedzą, że to nieprawda i mimo to celowo ją głoszą. A jak jest naprawdę? **Globalizacja działa tak, że mechanizmy alokacyjne, transfery kapitału, handel międzynarodowy, liberalizacja i prywatyzacja aktywów w wielu krajach powodują, że dochody grup bogatszych w tych krajach i krajów bogatszych na świecie rosną szybciej niż rosną dochody ludności biedniejszej i krajów biedniejszych.** Poza pewnymi wyjątkami, które z globalizacją nie mają wiele wspólnego, dochody wszakże rosną w odniesieniu do przytłaczającej większości ludzkości, tyle że w bardzo zróżnicowanym stopniu i – niestety – w stosunku do olbrzymich rzesz społecznych w niedostatecznym z punktu widzenia ograniczanie skali biedy tempie.

W rzeczywistości bywa tak, że ktoś dysponował dochodem w wysokości stu jednostek, a ktoś inny tylko dziesięciu i teraz – po serii cyklów produkcji i obrotu w trybach zglobalizowanej gospodarki – ten pierwszy ma dochód o, dajmy na to, 80 procent wyższy, a więc 180 jednostek, podczas gdy temu drugiemu – obojętnie czy to kontynent, kraj, branża, przedsiębiorstwo, grupa społeczna, rodzina czy jednostka – zwiększył się on tylko o 20 procent. Faktycznie rozwarstwienie zwiększyło się; wzrosło ono z 10:1 na początku do 15:1 obecnie. I stało się to, według naszych założeń, za sprawą globalizacji. Ale w obu przypadkach realny dochód się zwiększył.

Taka odpowiedź nasuwa od razu następne pytanie, które zawsze trzeba rozpatrywać w konkretnym kontekście. Otóż trzeba zbadać, czy ten większy przyrost dokonuje się kosztem redukcji skali tego mniejszego, co w oczywisty sposób oznaczałoby niesprawiedliwą redystrybucję, czy też może poprawa sytuacji materialnej w tym drugim przypadku możliwa jest dzięki tak dużemu skokowi dochodów w pierwszym, a to na przykład wskutek dźwignięcia w górę sumarycznego dochodu poprzez poprawę efektywności, większą przedsiębiorczość oraz innowacyjność czy też wyższą jakość zarządzania. W takiej sytuacji wypadałoby cieszyć się, choć może nie tyle z narastającego rozwarstwienia, ale z faktu, że towarzyszy mu wzrost dochodów i poprawa sytuacji wielu ludzi. Niestety, często tak nie jest. Co gorsza, są nawet całe połacie Ziemi, gdzie taki wzrost wcale nie występuje, aczkolwiek – znowu – nie tylko z powodu globalizacji, a często bez żadnego z nią związku.

W szczególnej sytuacji znajduje się w tym kontekście Afryka, której nie należy pozostawiać z jej biedą i marginalizacją samej sobie. **Wciąganie – stopniowe i sukcesywne – Afryki w orbitę światowego obiegu gospodarczego wraz z troską o rozwój tego kontynentu to jedna z ważniejszych spraw we współczesnym świecie.**

6. Tak dalej być może

Choć wielu od dawno powiada, że „tak dalej być nie może", aby na świecie miliard ludzi żył za mniej niż jeden dolar dziennie, aby kilkadziesiąt milionów dzieci chodziło codziennie głodnych spać w samej tylko w Afryce, aby tamże kilka milionów ludzi umierało rokrocznie z głodu, to okazuje się, że tak być może, bo tak właśnie jest. **Powstaje globalna gospodarka, ale wciąż nie ma w niej politycznych mechanizmów, które mogłyby zatroszczyć się o tworzenie niezbędnych mechanizmów autonomicznego rozwoju, a dopóki ich nie starcza sprzyjać redystrybucji odpowiednich środków z bogatszych rejonów świata do najbiedniejszych obszarów Ziemi.** I nie ma nic wspólnego z populizmem stwierdzenie, że wystarczy dać na te cele tyle, co kosztuje pół gumy do żucia w Londynie albo cała w Warszawie, aby uratować dziecko od śmierci w Afryce.

Jeśli zatem Wielka Brytania jednostronnie zaproponowała skreślenie długów i zrobiła to wobec krajów najbiedniejszych, to tym tropem powinny podążyć wszyscy inni. W ślad za tym w ciągu najbliższych kilku lat muszą pójść zwiększone nakłady inwestycyjne na infrastrukturę, bez poprawy której w wielu zacofanych regionach świata nie może rozwinąć skrzydeł gospodarka rynkowa. Zwiększyć się muszą także finansowane po części ze źródeł zewnętrznych nakłady na kapitał ludzki, w szczególności na edukację i ochronę zdrowia. Zarazem na taką pomoc trzeba sobie zasłużyć, gdyż argumenty natury humanitarnej może i robią na krótko wrażenie, ale nie dają praktycznych skutków. Dlatego też afrykańscy partnerzy wykonać muszą swoją część zadania, a więc skuteczniej walczyć z panoszącą się korupcją i skończyć z kosztownymi i wycieńczającymi konfliktami etnicznymi i militarnymi – od Darfuru poprzez Liberię do Konga i północnej Ugandy. Koszty konfliktów zbrojnych w Afryce w latach 1991–2005

szacowane są na około 300 miliardów dolarów, co przekracza zagregowaną dla tego piętnastolecia wartość zagranicznej pomocy.

Od tego, czy uporamy się z takimi masowymi problemami, jak niespłacalne zadłużenie, nadmierne rozwarstwienie materialne sięgające swymi korzeniami jeszcze do czasów kolonialnego wyzysku, ale wynikające i z postkolonialnego złego rządzenia, olbrzymie obszary wykluczenia społecznego, masowe bezrobocie, bieda i głód zależeć będzie, czy świat dążył będzie drogą ewolucji do „ludzkiego oblicza", czy też może już zmierza on do rewolucji, która wybuchnie pod ciśnieniem nadmiernego społecznego stresu. Nie widzę możliwości prostej, ekstrapolacyjnej kontynuacji w skali światowej przez następne pokolenie czy dwa procesów wzrostu i podziału owoców tego wzrostu na dotychczasową modłę. To nie tylko nie może się udać; to nie powinno się udać, gdyż taki model rozwoju jest społecznie niesprawiedliwy, co koniec końców obraca się także przeciwko efektywności i wzrostowi gospodarczemu. To z kolei musi doprowadzić do eksplozji. Jest to tylko kwestią czasu. Na czym taka eksplozja może polegać, czy na totalnie już niekontrolowanych falach migracji, z którymi sobie nie poradzą ani ci z tych biednych krajów, ani ci z tych bogatych, czy na masowych rozruchów społecznych na ulicach świata, czy też do narastania ekonomicznie prowokowanego terroryzmu, to się dopiero okaże. Najprawdopodobniej do wszystkiego po trochu.

Na te zagrożenia i wyzwania trzeba poszukiwać pozytywnej odpowiedzi. Otóż **w skali światowej niezbędna jest lepsza koordynacja polityki**. Ale i tu występują olbrzymie problemy, gdyż **powstała gospodarka światowa, natomiast nie powstał „światowy rząd"**. Czy świat wobec tego ma zmierzać w kierunku światowego rządu? Bynajmniej. Takie oczekiwania to utopia i nie należy żądać ani domagać się, aby powołać ministra gospodarki świata, ministra finansów świata, ministra opieki społecznej świata czy też bank centralny świata. Świat na to jest zbyt zróżnicowany i skłócony. **Światem rządzić się nie da, ale można go lepiej zrozumieć i postarać się to i owo zmienić na lepsze.** Potrzebna jest przeto dużo lepsza niż do tej pory koordynacja polityk w skali globalnej. Czy mamy zatem odpowiednie ku temu organizacje, instytucje i instrumenty?

Otóż jak trzeba, to potrafimy w jakiś sposób skoordynować wspólny wysiłek w borykaniu się z tak różnymi zagrożeniami, plagami i patologiami,

jak światowy terroryzm, pranie brudnych pieniędzy, migracje, efekt cieplarniany, rozprzestrzenianie się kryzysów finansowych, chociaż okazuje się, że działające tu mechanizmy cały czas są politycznie kulawe. Na tym polu zatem **– stworzenia odpowiedniego nowego ładu instytucjonalnego na potrzeby ery globalizacji** – stoją przed nami największe wyzwania. Sprostanie nim będzie wielkim sukcesem XXI wieku. Nieumiejętność poradzenia sobie z tym wyzwaniem – wielką światową klęską.

Pamiętać wszak warto, że choć mówimy o ideach globalizacji, to nade wszystko mówimy o interesach. Dotyczy to zresztą nie tylko światowego, ale także i naszego rodzimego podwórka. Tu też słychać, że „tak dalej być nie może", ale wiadomo, iż tak – mniej więcej – właśnie będzie. I to, co ciekawe, w warunkach funkcjonowania mechanizmów demokracji parlamentarnej. Ale **świat nie działa w oparciu o demokrację. Na świecie triumfuje kapitalistyczny, coraz bardziej zliberalizowany rynek, ale bynajmniej nie triumfuje w nim demokracja.** I jeśli nawet coraz więcej części świata funkcjonuje w ramach coraz większych demokracji, to świat jako całość demokratyczny nie jest. Z tego powodu nie trzeba byłoby się martwić, ale tylko wówczas gdyby istniejąca obecnie niedemokratyczna instytucjonalizacja światowej gospodarki stwarzała szanse na rozwiązywanie wspomnianych trudnych problemów, które nas nękają. Tak jednak nie jest.

W świecie się nie głosuje, w świecie robi się interesy. Albo robi się wojny po to, aby móc robić interesy, choć mówi się, że „robi się demokrację". Prawdziwa, wielka polityka również w ujęciu globalnym nie powinna polegać na tym, kto kogo, kto z kim i kto za ile, tylko na rozwiązywaniu wielkich problemów społecznych na gruncie ekonomicznym. Musimy zatem sukcesywnie przez kolejne lata, dekady i pokolenia tworzyć mechanizmy i instrumenty, posiadać zdolności i uczyć się umiejętności rozwiązywania tych problemów na skalę już nie tylko międzynarodową czy nawet regionalnych ugrupowań integracyjnych, ale w wymiarze ogólnoświatowym. W XXI wieku stoimy w obliczu wielkich wyzwań, zupełnie innych niż kiedyś. Nakłada się na to wielka rewolucja technologiczna związana z internetem, telekomunikacją, genetyką, biotechnologią, co stawia świat w zupełnie innej sytuacji niż wcześniej. Pojawiają się dodatkowe, nowe zagrożenia, ale i szanse.

Dlatego też globalizacja będzie przedmiotem dyskusji i sporów przez długi okres, a dokładniej zawsze. Bo chyba zawsze już będzie istniała, a przynajmniej będzie ona z nami tak długo, jak długo będzie istniała gospodarująca ludzkość. Walka polityczna i intelektualne zmagania powinny zatem toczyć się o to, aby jak najlepiej rozpoznać i zrozumieć działanie mechanizmów ekonomicznych i politycznych rządzących tym całym konglomeratem, który nazywa się „nasz świat", a potem poprawnie zdefiniować normy wartościowe i poprzez dialog znajdować sposób realizacji zakładanych celów rozwoju. To wszystko jest bardzo trudno, ale to wszystko zarazem nie jest niemożliwe.

III

STARE PROBLEMY W „NOWEJ GOSPODARCE”

Miano „nowej gospodarki” zdobył sobie zespół zjawisk, procesów i zależności ekonomicznych, finansowych i kulturowych będących efektem współczesnego postępu technologicznego, który jest stymulowany przez coraz bardziej zaawansowaną komputeryzację i rozwój światowej sieci internetu. Ta „nowa gospodarka” – jak skłonnych było uwierzyć wielu ekonomistów i polityków – miała doprowadzić do nieprzerwanego wzrostu gospodarczego, zaniku cyklu koniunkturalnego, bez mała wyeliminowania inflacji i przerwania jej tradycyjnego alternatywnego związku z bezrobociem. „Nowa” oznaczać także miało według niektórych teoretyków gospodarkę, w której działać powinny „nowe” prawa ekonomiczne, zadające kłam tym „starym” i uznanym. Zarazem miała to być gospodarka „lepsza”, co z kolei miało przejawiać się w jej większej skuteczności i wyższej efektywności w porównaniu do „starej”, często mniej konkurencyjnej i zbyt wolno się rozwijającej.

1. Nowe techniki, stare prawa

Wszystko to miało wręcz zwiastować nadejście nowego paradygmatu szybkiego wzrostu gospodarczego, który miał uwolnić nas od tradycyjnych problemów rozwoju społecznego i gospodarczego. Ale tak niestety nie jest ani w najbardziej rozwiniętych Stanach Zjednoczonych, ani w Polsce.

Naiwna wiara w potęgę „nowej gospodarki" przełożyła się w wielu krajach – zwłaszcza najbardziej rozwiniętych, ale nie bez echa także na „wyłaniających się" rynkach – na giełdowy boom. Zważywszy na istotę globalizacji boom wywindował wartości nowo powstałych internetowych przedsiębiorstw, często wielokrotnie przekraczających wartość przedsiębiorstw „starej gospodarki" (Shiller 2000). Szybko jednak – dla jednych niespodziewanie, dla innych jak najbardziej oczekiwanie – nadęty balon na rynkach kapitałowych pękł. Przestrzegałem przed tym nieuniknionym efektem (Kołodko 2001[a]). Krach giełdowy zmiótł setki jeszcze niedawno czczonych liderów „nowej gospodarki". Przyszło otrzeźwienie i – co nie powinno zaskakiwać – widać już wyraźnie, że nie było i nie ma żadnej „nowej gospodarki". **Stare prawa i prawidłowości oraz mechanizmy ekonomiczne jak działały, tak nadal pozostają w mocy i dają o sobie znać w toku procesów społecznych i gospodarczych.**

Tak samo jak lot w kosmos nie przekreślił działania sił grawitacji, a tylko dowiódł geniuszu ludzkiego i wielkich możliwości technicznych i organizacyjnych (a także finansowych, bo to kosztuje), tak też odkrycia „nowej gospodarki" nie przekreślają działania odwiecznych praw popytu i podaży. Nie przekreśliła ich gospodarka centralnie planowana, nie przekreśli i „nowa gospodarka". Powodują one jednak, że inaczej niż kiedyś rysują się krzywe popytu i podaży, a to ma już daleko idące implikacje dla sposobów gospodarowania, w tym dla finansów. Pojawiły się bowiem nowe techniki i technologie, nowe sposoby organizowania produkcji i usług, nowe metody zarządzania i marketingu wiążące się z rewolucją komputerową, informatyczną i telekomunikacyjną. Okazało się – jak to już wcześniej w historii bywało – że to zyski przedsiębiorstw, a nie giełdowe wzloty i upadki decydują o długofalowym sukcesie zarówno w skali przedsiębiorstw, jak i sektorów oraz całych gospodarek.

Czyżby więc teraz z kolei mieli rację ci, którzy głoszą koniec „nowej gospodarki"? Co ciekawe, często są to te same kręgi bądź osoby, które jeszcze niedawno

z neofickim zapałem proklamowały coś przeciwstawnego. Po prostu nagłaśnianie się opłaca. Jednak **koniec „nowej gospodarki" bynajmniej nie nadszedł, tym bardziej, że pod jej ciśnieniem charakter tej „starej" istotnie się zmienia**. Te właśnie zmiany mają jeszcze większą wagę i znaczenie niż sama eksplozja, a później korekta i – jak można przewidywać – dalszy szybki, ale bardziej już zrównoważony rozwój „nowej gospodarki" i jej przedsiębiorstw.

W tym świetle widać też, że samo to określenie nie jest najszczęśliwsze, ale skoro już jest, to niech zostanie. Nie będzie to już rozdmuchana i irracjonalna „nowa gospodarka", gdzie wszystko mające cokolwiek wspólnego z internetem miało przynosić szybkie zyski. Nie będzie już – przynajmniej przez jakiś czas – zaślepienia technologicznym postępem i wiary, że postęp technologiczny sam z siebie może rozwiązać skądinąd nabrzmiałe problemy społeczne. Stare wartości na powrót będą w modzie. Już są. Tak jak kiedyś zdarzyło się ze złotem, tak i teraz nastąpił koniec dla internetowej gorączki. Jednakże i złoto, i internet oraz technologie informatyczne i telekomunikacyjne (ang. *information and communications technologies*, ICT) mają już na zawsze swoje stałe miejsce – i znaczenie – w światowej gospodarce.

Pozostaje zatem „nowa gospodarka" uosabiająca korzyści płynące z trwającego nadal szybkiego postępu technologicznego, napędzanego inwencjami oraz innowacjami informatyki i telekomunikacji. „Nowa gospodarka" nie jest już alternatywą dla tej „starej" (bo i tak naprawdę to nigdy nie była), a stała się po prostu częścią całej gospodarki – już bez cudzysłowu. Nadal funkcjonować będzie jedna gospodarka, w której – jak zawsze – przeplatać się będzie to co „nowe" z tym, co „stare".

Tak więc światowa bessa na giełdach „nowej gospodarki" nie wyznaczyła bynajmniej końca elektronicznemu postępowi, ani nawet nie odwróciła występujących na tym polu tendencji. Internetowa rewolucja – podobnie jak to było z maszyną parową, elektrycznością czy silnikiem spalinowym – potrzebuje czasu, aby wydać swoje owoce.[9] To prawda, że pewne procesy uległy ostatnio wyraźnemu spowolnieniu, nie tylko ze względu na przeminięcie euforii poprzednich

[9] Pamiętajmy, że od wdrożenia do procesów produkcji elektryczności do pojawienia się wyraźnych rezultatów jej zastosowania w postaci wzrostu wydajności pracy upłynęło około 40 lat.

lat. Trwa bowiem proces nasycania rynku nowymi produktami związanymi z ICT i internetem i w sposób naturalny na niektóre dobra i usługi w tej fazie ewolucji popyt rośnie wolniej niż poprzednio.

Przykładowo, o ile sprzedaż telefonów komórkowych w pięcioleciu 1996–2000 rosła w wielkim tempie, średnio rocznie o około 60 procent, to w roku 2001 po raz pierwszy w krótkotrwałej historii tego wynalazku jakże silnie związanego z „nową gospodarką" spadła o 3,2 procent. Jednakże sprzedano ich w sumie prawie 400 milionów i są przedsiębiorstwa, które potrafią nawet w takiej sytuacji zwiększać podaż swoich produktów. I tak udział fińskiej firmy Nokia – a była ona już wcześniej potentatem na rynku – wzrósł do 35 procent w roku 2001 z 30,6 procent rok wcześniej (Economist 2002). Sprzedaż wszakże nie wzrosła, gdyż w wielu świata rynek jest już prawie w pełni nasycony. W niektórych państwach już osiem–dziewięć na dziesięć osób posiada telefon komórkowy i większe pchnięcie popytu – a więc i podaży oraz produkcji – następuje dopiero wraz z pojawianiem się na rynku sprzętu nowej, tzw. trzeciej generacji.

Osobną kwestią pozostaje, czy wszyscy będziemy mogli z tych owoców skorzystać? Nie wiemy przy tym do końca, komu wcześniej, a komu później i dlaczego uda się zdyskontować dobrodziejstwa tej fazy rewolucji naukowo–technicznej i nieodłącznie towarzyszącego jej postępu technologicznego? Z „nowej gospodarki" bezsprzecznie udało się już skorzystać USA. Dowodem tego była cała dekada lat 90., okres bezprecedensowego wzrostu gospodarczego. Aż w dwóch trzecich wyjaśnia go postęp technologiczny w sferze informatyzacji, komputeryzacji i telekomunikacji. Dzięki nowym technologiom znaczne przyspieszenie tempa wzrostu udało się osiągnąć również w innych krajach, zwłaszcza w Irlandii, Finlandii i Singapurze (OECD 2000, IMF 2001). Wśród krajów posocjalistycznych szczególne szanse na skorzystanie z podobnego pchnięcia wydaje się mieć Słowenia. W Polsce wiele mamy wciąż w tej materii do zrobienia, ale przecież osiągnięć też nie brakuje; bynajmniej nie stoimy w miejscu (Piątkowski 2005).

Czy jednak ICT – a zwłaszcza internet i jego ekonomiczne otoczenie – może przyczynić się do przyśpieszenia wzrostu gospodarczego również w krajach na niższym poziomie rozwoju gospodarczego, w tym także w państwach posocjalistycznych? Czy jest to możliwe w obliczu ogromnych niedostatków w sferze infrastruktury, przy wciąż relatywnie niskim stopniu dojrzałości instytucji gospo-

darki rynkowej i brakach w sferze kapitału ludzkiego o odpowiednich dla wyzwań „nowej gospodarki" kwalifikacjach? Czy więc „nowa gospodarka" może istnieć mimo nie rozwiązania starych problemów? A może przeciwnie; może to właśnie nowe technologie mogą pomóc w uporaniu się ze starymi problemami?

2. Transformacja systemowa i postęp techniczny

W większości krajów posocjalistycznych transformacja od gospodarki centralnie planowanej do rynkowej poczyniła ogromny, nieodwracalny postęp. Ceny są regulowane przez siły popytu i podaży, handel wewnętrzny i zagraniczny został zliberalizowany, zredefiniowana została rola państwa w gospodarce, rozwija się prywatna przedsiębiorczość, powstały aktywne rynki kapitałowe. Jednak te osiągnięcia nie zasłaniają faktu, że kraje transformacji muszą poradzić sobie jeszcze z wieloma problemami. Co gorsza, niektóre wbrew zapowiedziom nie znikają, a wręcz się piętrzą. Tak więc daleko gospodarkom transformowanym do osiągnięcia poziomu rozwoju krajów wysokorozwiniętych. Niestety, w przypadku niektórych krajów dystans ten w minionej dekadzie nawet się zwiększył.

Kraje posocjalistyczne dalej borykają się z problemami nie w pełni ukształtowanych instytucji gospodarki rynkowej, braku kapitału potrzebnego na rozwój i inwestycje czy niskiej jakości infrastruktury, w tym newralgiczne ważnej infrastruktury informatycznej i telekomunikacyjnej. Niska jakość zarządzania oraz ponoszącą się korupcja i wysokie bezrobocie często dopełniają smutnego obrazu transformacji. Nie trudno więc przekonać się, że droga od gospodarki centralnie planowanej do rynkowej okazała się o wiele trudniejsza, niż to przewidywano u zarania transformacji. Ostateczny cel tej długiej drogi – szybki i trwały wzrost gospodarczy, międzynarodowa konkurencyjność i zasadnicza poprawa poziomu życia – pozostaje wciąż jeszcze odległą perspektywą. Można jednak znacząco skrócić tę długą drogę, gdyż rewolucja internetowa stwarza szczególną szansę znaczącego przyśpieszenia rozwoju.

Odkryty został „nowy świat" dla gospodarczej ekspansji, tym razem również wirtualnej. Internet umożliwił edukacji i nauce, handlowi i administracji, finansom i bankowości, a także wielu rodzajom usług – w tym rozrywce – rozprzestrzenienie się w nowej, wirtualnej przestrzeni. Powstały więc e–finanse,

e–bankowość, e–handel, e–edukacja, e–administracja, e–rozrywka. W krajach najwyżej rozwiniętych wszystkie te sfery aktywności diametralnie zmieniły oblicze prowadzonej dotychczas działalności.

W skali mikro e–biznes pozwala na zmniejszenie kosztów gospodarowania poprzez między innymi obniżenie stanów magazynowych, większą przejrzystość cen, szybszą dystrybucję produktów czy tańsze zaopatrzenie. Internet może też stanowić dodatkowy kanał sprzedaży, dzięki któremu firmy mogą szybciej i łatwiej dotrzeć do nowych klientów, a w rezultacie zwiększyć swoje obroty oraz przychody i zyski. Światowa sieć www to także szansa wejścia na rynki dotychczas niedostępne dla małych przedsiębiorstw. Wystarczy przecież stworzyć własny sklep internetowy, aby zaprezentować swoje produkty całemu światu (choć sprzedać je już tak łatwo nie jest). Wreszcie internet daje możliwość zwiększenia jakości produktów oraz wygody konsumenta.

W skali makroekonomicznej wszystkie powyższe korzyści mikroekonomiczne przekładają się poprzez zwiększoną wydajność pracy na wyższe tempo wzrostu produkcji. Przy okazji relatywnie niższa też jest stopa bezrobocia i mniejsza zarazem może być stopa inflacji. Tak więc nadal występuje – przynajmniej w krótkim okresie – alternatywa inflacja *versus* bezrobocie, ale przy umiejętnym wykorzystaniu szans, jakie stwarza „nowa gospodarka", ostrość tej alternatywy może być zredukowana. I tego właśnie dowodzą między innymi doświadczenia Stanów Zjednoczonych z lat 90., a ostatnio także niektórych innych krajów, w tym bardziej zaawansowanych w procesie rynkowej transformacji i integracji z gospodarką światową gospodarek posocjalistycznych.

Dzięki internetowej rewolucji kraje uwikłane w rynkową transformację mogą, *toute proportion gardée*, dokonać technologicznego i infrastrukturalnego skoku od dotkliwego niedostatku telefonów stacjonarnych do handlu komórkowego (ang. *mobile commerce*), od gotówki do kart kredytowych czy też od kalkulatorów do superkomputerów.[10] Taki **technologiczny skok już przyczynia**

[10] Na marginesie; gdy niedawno w Seward, na Alasce, kupowałem bilet na wyprawę statkiem do Kenali Fjords National Park, agentka biura podróży po chwili „walki" z komputerem wyjęła z szuflady kalkulator i na nim doliczyła 5 procent lokalnego podatku do ceny sprzedaży. Dobrze, że był to chociaż kalkulator, bo na rosyjskiej Dalekiej Północy takim atrybutem

się do przyśpieszenia wzrostu gospodarczego, dzięki któremu możliwe staje się szybsze niwelowanie dystansu dzielącego kraje posocjalistyczne od krajów wysoko rozwiniętych.

„Nowa gospodarka" może więc być instrumentem częściowego choćby odrabiania zapóźnień rozwojowych i likwidacji różnic cywilizacyjnych. Jednakże warunkiem stałego zmniejszania dzielącego kraje transformacji dystansu od „pierwszego świata" jest prowadzenie właściwej polityki gospodarczej – nakierowanej na budowę instytucji gospodarki rynkowej, poprawę jakości kapitału ludzkiego, reformę regulacji prawnych, ochronę własności intelektualnej czy wreszcie inwestycje w „twardą" infrastrukturę.

Polityka gospodarcza musi wspierać rozwój rynku kapitałowego, którego zadaniem jest finansowanie nowo powstających przedsiębiorstw, a także pomagać w zwiększaniu nakładów na badania i rozwój. Są one ważne zarówno dla absorpcji innowacji technologicznych stworzonych przez innych, jak i dla kreacji własnych unikatowych rozwiązań i wynalazków. Wreszcie powinno się promować przedsiębiorczość poprzez obniżanie barier administracyjnych (na przykład poprzez wprowadzenie tzw. *single window*, czyli możliwości uporania się z całą administracyjną procedurą przy jednym okienku), poprzez wsparcie dla programów szkoleń i korzystną politykę podatkową. Nie mniej ważne jest położenie nacisku na naukę języka angielskiego – *lingua franca* światowej gospodarki – bez znajomości którego nie sposób skorzystać z zasobów globalnej wiedzy.

Postęp technologiczny związany z „nową gospodarką" niesie z sobą nie tylko gospodarcze korzyści. Internet może być też wykorzystany dla zwiększenia przejrzystości i efektywności działań rządu, administracji centralnej i lokalnego samorządu. Dla przykładu, składanie zamówień publicznych w formie internetowej aukcji otwartej dla wszystkich może dać nie tylko korzyści w formie niższych kosztów zakupionych towarów i usług (w skali kraju mogłoby to przynieść

„starej gospodarki" z pewnością byłoby liczydło. Gdy zaś w Warszawie kupowałem bilet lotniczy w biurze jednej z największych linii lotniczych świata, przed zakończeniem transakcji agentka na wszelki wypadek wszystko raz jeszcze podsumowała ręcznie. Gospodarka może i nowa, ale zwyczaje – stare.

wielomiliardowe efekty), ale dzięki jawności działania aukcji można również znacząco przyczynić się do ograniczenia korupcji i niezdrowej konkurencji.[11]

Sieć www to też szansa dla rozwoju demokracji, gdyż z czasem powszechność dostępu do internetu stworzy dla obywateli możliwość bezpośredniej interakcji z władzami. Może też w przyszłości podpis elektroniczny umożliwi obywatelom głosowanie w wyborach wprost ze swojego domowego komputera, co niewątpliwie wpłynęłoby na wzrost wyborczej frekwencji.

Obecna faza rewolucji technologicznej i jej implikacje nie są jednak wolne od ryzyka i licznych zagrożeń. Szybki postęp technologiczny może spowodować, że ze względu na braki w infrastrukturze i luki występujące w kapitale ludzkim dystans pomiędzy krajami posocjalistycznej transformacji a najbardziej zaawansowanymi technologicznie gospodarkami może się jeszcze dalej powiększyć. Istnieje duże ryzyko, że bez absorpcji światowych osiągnięć technologicznych kraje rozwijające się zostaną dodatkowo zmarginalizowane.

„Nowa gospodarka" to odjeżdżający pociąg postępu, na który warto zdążyć. Nie każdemu jednak uda się do niego wsiąść i niektóre kraje są coraz wyraźniej oddzielone od zaawansowanych gospodarek rynkowych jeszcze jedną barierą i luką. Tym razem jest to bariera informatyczna (ang. *digital divide*) pomiędzy tymi, którzy mają dostęp do nowych technologii i tymi, którzy go nie posiadają. Jej znaczenie bez przesady można porównać z podziałem na zdolnych do czytania i pisania oraz analfabetów. Tak więc nawet te realistyczne, a niewydumane nadzieje, które niesie z sobą „nowa gospodarka", mogą pozostać niespełnione, jeśli polityka gospodarcza krajów odrabiających zaległości rozwojowe okaże się daleka od wymaganej. Internet został do tej pory w przeważającej mierze wykorzystany przez kraje rozwinięte, a kraje biedne i średnio rozwinięte w niewielkim stopniu korzystają z jego dobrodziejstw. **Dla wielu niezamożnych społeczeństw bariera informatyczna okazać może się przepaścią nie do przebycia, zwłaszcza że jej szerokość w ostatnich latach zasadniczo się zwiększyła.** Chyba nie ma innej sfery nasycenia gospodarki technologią, gdzie w odniesieniu do państw najbogatszych i najuboższych różnice są aż tak ogromne.

[11] Tak między innymi w Polsce działa Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej z widocznymi, pozytywnymi tego rezultatami.

Otóż o ile w gronie jednej piątej najzamożniejszej części ludzkości, która dysponuje 86 procentami światowego produktu brutto (PKB) dostępem do internetu cieszy się aż 93 procent populacji, to na przeciwległym krańcu mamy jedną piątą część mieszkańców globu dysponującą zaledwie 1 procentem światowego PKB przy dostępności do internetu tylko 0,2 procent tej populacji. Innymi słowy, o ile na jednym końcu spektrum spośród miliarda 200 milionów najzamożniejszych mieszkańców Ziemi już w 2000 roku aż miliard 32 miliony korzystać mogło z internetu, to na drugim końcu tegoż spektrum jest to zaledwie 2,4 miliona osób! Relacja ta zatem wynosi aż 430:1, o czym warto pamiętać, gdy rozważa się blaski i cienie współczesnej globalizacji i rewolucji naukowo–technicznej.

Duża część pozytywnego wpływu „nowej gospodarki" na wzrost produkcji i poprawę warunków pracy i życia związana jest z tzw. efektem sieciowym (ang. *network effect*), czyli dodatkowymi korzyściami dla gospodarki wynikającymi z użytkowania wspólnej sieci do wymiany informacji, danych, technologii czy też produktów. Zgodnie z tzw. prawem Metcalfa korzyści z sieci rosną więcej niż proporcjonalnie wraz ze wzrostem liczy użytkowników sieci. Jeśli więc liczba użytkowników sieci internetu zwiększy się dwukrotnie, to korzyści płynące z istnienia sieci dla jej użytkowników powinny się zwiększyć o więcej niż dwa razy.

Powstaje jednak pytanie, przy jakim poziomie użytkowania sieci efekty sieciowe stają się w ogóle odczuwalne? Czy wystarczy 20–30 procent użytkowników w skali całego społeczeństwa – tak jak na obecnym poziomie penetracji internetu w krajach posocjalistycznych – czy może potrzebne jest osiągnięcie powszechnej dostępności do sieci w przedsiębiorstwach i zarazem w większości gospodarstw domowych, tak jak jest to w USA albo Finlandii? Gdzie leży punkt krytyczny, po przekroczeniu którego zaczyna się w pełni korzystać z dobrodziejstw „nowej gospodarki"?

Badania dowodzą, że w krajach OECD dodatkowe **korzyści związane z użytkowaniem sieci telekomunikacyjnych układają się nielinearnie**, a punkt krytyczny, przy którym gospodarka osiąga największe korzyści z efektu sieciowego, leży blisko poziomu powszechnej dostępności do telekomunikacyjnej sieci (OECD 2000). Czy więc przy niskiej penetracji internetu i sieci telekomunikacyjnych w krajach posocjalistycznych marzenia o „nowej gospodarce" pozostaną jeszcze długo niespełnione?

W Polsce – jak można szacować – około miliona pracowników (w zależności od definicji i ujęcia „nowej gospodarki") zatrudnionych jest już w sektorze ICT. Zatrudnienia w tej sferze nadal rośnie. O skali przyszłego postępu – w tym także o tempie wzrostu gospodarczego i międzynarodowej konkurencyjności polskiej gospodarki – zadecyduje zdolność do sukcesywnego (i społecznie akceptowalnego) przesuwania siły roboczej z działów, sektorów i przedsiębiorstw „starej gospodarki", o relatywnie niskim udziale wartości dodanej w wytwarzanych produktach i oferowanych usługach, do „nowej gospodarki", o relatywnie dużym udziale wartości dodanej w całej wartości dostarczanych towarów. Proces ten już trwa, a teraz gra pójdzie o to, aby go w jak największym stopniu zintensyfikować i przyspieszyć.

Rewolucja internetowa miała, ma i będzie mieć ogromny wpływ na sektor usług finansowych. Internet drastycznie zmniejszył koszty, jednocześnie diametralnie zwiększając możliwości marketingu, dystrybucji i obsługi produktów finansowych, zwłaszcza bankowych. Postęp technologiczny umożliwił powstanie zupełnie nowych typów produktów i usług. Najbardziej jest to widoczne w przypadku bankowości detalicznej, gdzie sieć umożliwia dotarcie zarówno do starych, jak i nowych klientów, po koszcie znacząco mniejszym niż byłoby to możliwe choćby kilka lat temu. Internet przyczynił się również do odczuwalnego poszerzenia zakresu oferowanych usług finansowych i podniesienia ich jakości. Coraz więcej z nas coraz bardziej to odczuwa.

Nowoczesne technologie sprawiły, że diametralnie zmieniły się warunki funkcjonowania przedsiębiorstw zarówno w globalnej, regionalnej, jak i lokalnej skali. Rosnąca konkurencja, spowodowana właśnie rewolucją technologiczną oraz postępami procesu globalizacji, niesie z sobą szereg wyzwań dla dalszego ich rozwoju. Które modele biznesowe sprawdzą się w nowej rzeczywistości? Które kanały dystrybucji staną się najbardziej atrakcyjne? Kto wygra, a kto przegra ten technologiczny wyścig? Oto pytania, na które wciąż szukamy odpowiedzi.

IV

STRATEGIE RYNKOWEJ TRANSFORMACJI: SKOK CZY EWOLUCJA?

Kilkanaście lat po rozpoczęciu rynkowej transformacji w Europie Środkowo–Wschodniej, krajach byłego ZSRR i Chinach kwestia więcej radykalizmu czy gradualizmu w ustrojowych przemianach pozostaje nierozstrzygnięta i dyskusja trwa nadal, choć przecież sama rzeczywistość udzieliła w tej sprawie jednoznacznej odpowiedzi. Odpowiedź na pytanie, kto ma rację – zwolennicy podejścia stopniowego czy „terapeuci szokowi" – wymaga jednakże właściwego zdefiniowania procesu. **Rynkowa transformacja jest długotrwałym, historycznym procesem przechodzenia od gospodarki centralnie planowanej, opartej na dominacji własności państwowej i biurokratycznych mechanizmach kontroli, do otwartej gospodarki wolnorynkowej, opartej na deregulacji rynków i dominacji własności prywatnej.**

1. Kompleksowość transformacji

Już u progu transformacji w Polsce i Europie Środkowo–Wschodniej, kiedy omawialiśmy przy Okrągłym Stole kwestie polityczne i gospodarcze związane ze zmianami ustrojowymi, było jasne, że w procesie tym splata się kilka wątków: liberalizacja i stabilizacja, budowa instytucji i restrukturyzacja. Tylko wtedy, kiedy te trzy procesy zachodzą równocześnie, możemy mówić o systemie podlegającym transformacji lub o przejściu od jednego systemu gospodarczego do drugiego. Jeśli zostały uruchomione tylko niektóre z tych nich, mamy do czynienia z reformą starego, nie zaś przejściem do nowego systemu. Rodzi to bardzo ciekawe pytanie teoretyczne, mające implikacje polityczne: na czym polega różnica między rynkową transformacją a reformami systemu socjalistycznego? Otóż **celem reform centralnie planowanej gospodarki socjalistycznej było utrzymanie starego systemu poprzez poprawę jego efektywności i konkurencyjności** lub – ze społecznego punktu widzenia – nadanie mu „bardziej ludzkiego oblicza". W dalszym ciągu pozostaje on jednak starym systemem. Natomiast **transformacja oznacza, że dawny system zostaje usunięty i zastąpiony – w sposób radykalny lub stopniowy – przez nowy**. Kiedy uruchamialiśmy ten proces, niektórzy zadawali pytanie, czy powinniśmy to robić w sposób radykalny czy też bardziej stopniowy.

Dyskusja na temat stopniowych reform i podejścia radykalnego, nazywanego „szokową terapią" od samego początku poszła w złym kierunku. Lansowane przez neoliberalne kręgi określenie „terapia szokowa" to gra słów. Wymawia się je jednym tchem, tak samo jak na przykład zwrot „szczęśliwe małżeństwo", który sugeruje, że każdy musi być w związku małżeńskim szczęśliwy. Jednak podobnie jak małżeństwo nie zawsze musi być szczęśliwe, szok nie zawsze musi być terapią. Radykalne podejście do zmian systemowych można nazwać „terapią szokową", jeśli ktoś tak chce, ale tylko wtedy, kiedy rzeczywiście niesie ono uzdrowienie.

W rzeczywistości jednak o transformacji możemy mówić dopiero wtedy, gdy równocześnie zachodzą trzy procesy:

1) liberalizacja i stabilizacja,

2) budowa instytucji,
3) restrukturyzacja mikroekonomiczna.

Nie da się przeprowadzić tych wszystkich trzech procesów w sposób wstrząsowy. **Podejście radykalne jest możliwe – w razie konieczności i pod pewnymi warunkami – jedynie w odniesieniu do liberalizacji i stabilizacji.** Te cele można istotnie realizować w sposób radykalny, czego próby podejmowano w niektórych krajach. Zasadność radykalnego, szokowego podejścia do liberalizacji i stabilizacji zależy od skali nierównowagi ekonomicznej i finansowej w punkcie wyjścia. Im głębsza nierównowaga, tym bardziej uzasadnione jest podejście radykalne. Jednakże o wiele ważniejszy od liberalizacji i stabilizacji jest proces budowy instytucji, który z natury swojej ma zawsze charakter stopniowy i długotrwały.

Czym są instytucje? **Instytucje obejmują reguły gry ekonomicznej, prawa i zwyczaje wymuszające przestrzeganie tych reguł oraz organizacje służące stosowaniu tych reguł.** Zarówno z teoretycznego, jak i praktycznego punktu widzenia możliwy jest bardzo szybki demontaż lub destrukcja dawnej gospodarki socjalistycznej. Nie da się jednak zbudować nowych instytucji w sposób równie radykalny. To wymaga czasu. A także pieniędzy. Tak więc naiwna wiara w możliwość wprowadzenia w krótkim czasie, metodą radykalną czy też „szokową", gospodarki rynkowej okazała się bardzo kosztowna dla gospodarek Europy Środkowo–Wschodniej, w tym i Polski. Wszystkie te kraje poniosły bardzo wysokie, choć możliwe do uniknięcia koszty finansowe i społeczne wynikające z lekceważenia znaczenia budowy instytucji. Tego błędu udało się natomiast niewątpliwie uniknąć w toku dotychczasowych reform rynkowych i transformacji w Chinach i Wietnamie. Także kraje europejskie, które kroczyły do rynku w bardziej wyważony sposób, radzą sobie relatywnie lepiej, co najlepiej widać na przykładzie najwyżej spośród gospodarek posocjalistycznych rozwiniętej Słowenii.

Jeżeli kluczowe organizacje dawnego systemu, jak Komisja Planowania, Komisja ds. Cen oraz instytucje, którym były podporządkowane, czy też struktury i regulacje kontrolujące centralnie planowaną gospodarkę zostają z rozmysłem zniszczone, a na ich miejsce nie powstały nowe instytucje, mamy do czynienia z czymś w rodzaju systemowej próżni. Jest to **sytuacja jak z koszmarnego snu: ani plan, ani rynek**. W rezultacie uwolnione siły

podaży i popytu oraz uruchomiona energia przedsiębiorców nie przynoszą wyników ze względu na brak odpowiednich reguł gry. Duża część wysiłku podmiotów gospodarczych jest przez to marnowana, choć w inny sposób niż w centralnie planowanym i nadmiernie zbiurokratyzowanym systemie socjalistycznym.

Jeszcze dłużej niż budowa instytucji trwa mikroekonomiczna restrukturyzacja istniejącego potencjału produkcyjnego. Potrzeba dużo czasu i pieniędzy, by zlikwidować niekonkurencyjne gałęzie przemysłu lub przekwalifikować pracowników i przesunąć ich do bardziej produktywnych zadań. Jest to proces bardzo bolesny, o czym przekonały się wszystkie transformujące się kraje. Nawet teraz, wiele lat po rozpoczęciu ewolucji w stronę gospodarki rynkowej, proces budowy instytucji w krajach Europy Środkowo–Wschodniej, w ślad za którymi poszły dawne republiki radzieckie, nie został jeszcze zakończony.

Rozpatrując poszczególne przypadki i doświadczenia poszczególnych krajów – niezależnie od tego, czy mówimy o Węgrzech czy Macedonii, Chorwacji czy Czechach – widzimy, że za każdym razem elementy podejścia radykalnego łączyły się z elementami gradualizmu. Z pewnego punktu widzenia możemy powiedzieć, że co najmniej dziesięć z tych państw (Bułgaria, Czechy, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia i Węgry) były bliskie osiągnięcia celu transformacji już z chwilą przystąpienia do Unii Europejskiej. Jednak nawet w tych krajach – przodujących w procesie przemian – wiele trzeba jeszcze zrobić, by stworzyć gospodarkę rynkową w pełnym tego słowa znaczeniu, w formie istniejącej i funkcjonującej w dotychczasowych państwach członkowskich Unii Europejskiej lub w Ameryce Północnej.

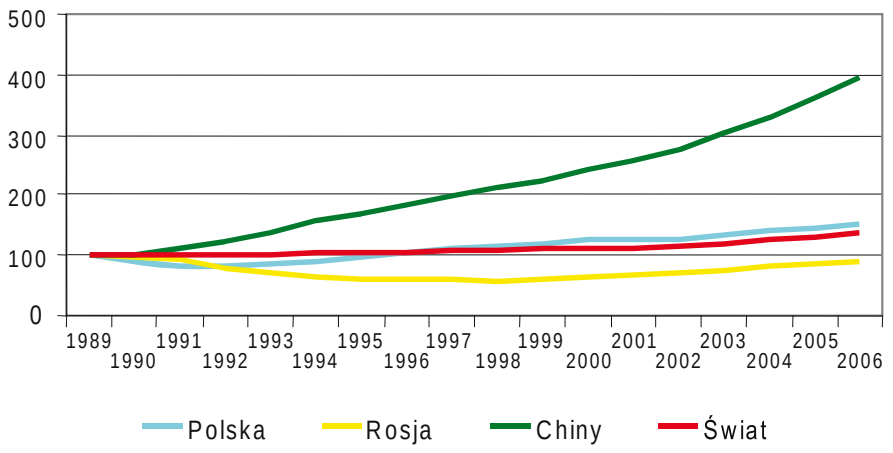
Bez wielce szczegółowej analizy różnic pomiędzy krajami możemy stwierdzić, że są one dziś na mecie, choć nie wszystkie biegły z tą samą szybkością na wszystkich etapach wyścigu. Szczególnie odnosi się to do budowy instytucji, gdyż wszystkie te kraje musiały dostosować się do reguł gry obowiązujących w Unii Europejskiej. Inne transformujące się kraje faktycznie pozostają bardziej lub mniej w tyle, nie tylko pod względem poziomu rozwoju i stopy życiowej, ale także zaawansowania dojrzewania instytucji. W mniejszym stopniu dotyczy to na przykład Bułgarii, Rumunii lub Rosji, a w większym Gruzji, Tadżykistanu czy Uzbekistanu.

Choć niektóre z omawianych państw – dajmy na to Węgry i Polska, Estonia i Słowenia, czy też Czechy i Litwa – dzięki integracji z Unią Europejskiej upodobniły się do siebie od strony instytucjonalnej pomimo odmienności występujących na starcie, to jednak różnią się one wielkością produkcji, inwestycji i spożycia na mieszkańca, a to ze względu na fakt, że w ciągu lat transformacji kroczyły różnymi ścieżkami rozwoju gospodarczego.

Polska wydaje się być w tej grupie liderem, nie tylko z punktu widzenia budowy instytucji. Jako pierwsza uporała się z problemem transformacyjnej recesji i uzyskała większy wzrost PKB niż jakiekolwiek inne państwo w regionie. W 2007 roku wielkość PKB na mieszkańca w Polsce wynosiła około 166 procent poziomu z roku 1989. W innych krajach, jak Rosja czy Ukraina, wskaźnik ten osiągnął dużo niższy poziom, przy czym w Rosji dopiero w roku 2007 powrócił do poziomu z roku 1989, a na Ukrainie nadal pozostaje poniżej tego pułapu. Na tym tle jakże znakomicie prezentują się Chiny (Wykres 2).

Wykres 2:

Dynamika PKB w krajach transformacji w latach 1990–2006 (1989=100)



Źródło: Dane Banku Światowego.

Skąd biorą się tak kolosalne różnice? Czy ma to związek z alternatywą „radykalizm czy gradualizm"? Z całą pewnością tak. **Państwa, które rozpoczynały transformację na niższym poziomie rozwoju, ale przez cały czas konsekwentnie prowadziły niezbędne reformy strukturalne i zmiany instytucjonalne, osiągają lepsze wyniki w kategoriach poziomu produkcji i długookresowej stopy wzrostu.** Dlatego względny sukces gospodarczy Polski w porównaniu z innymi państwami regionu osiągnięty został nie tyle dzięki, ile pomimo tzw. terapii szokowej, która spowodowała bardzo liczne problemy, nadmierne wyrzeczenia i koszty możliwe do uniknięcia przy innym podejściu. Za dużo było niepotrzebnych kosztów i wstrząsów, a za mało korzyści i terapii. Z perspektywy 20 lat widać też, że kraje, które szły bardziej wyważoną drogą, bez zbytecznych szoków, radzą sobie lepiej.

2. Tempo zmian systemowych a tempo wzrostu produkcji

Podstawowe pytanie jednak brzmi: dlaczego Chiny osiągają tak dobre tempo wzrostu gospodarczego na tle krajów byłego ZSRR i Europy Środkowo–Wschodniej? Skąd bierze się ta różnica? Niektórzy komentatorzy zwracają uwagę na czynniki kulturowe, inni na warunki geopolityczne, jeszcze inni na instytucje polityczne, lecz czy ma to jakikolwiek związek z dylematem „radykalizm czy gradualizm"? Otóż występuje silna zależność między podejściem stopniowym a sukcesem Chin w utrzymywaniu wysokiego tempa wzrostu gospodarczego. Jest to korelacja jednoznaczna i dodatnia.

Chiny pokazują przez cały czas, że nie tylko instytucje są bardzo ważne, ale niemniej istotna jest kwestia polityki gospodarczej. Możliwa jest sytuacja, kiedy ulepszanie instytucji w połączeniu z dobrą polityką stwarza potężny impuls do rozwoju gospodarki. To właśnie w dużym stopniu ma miejsce w Chinach. I odwrotnie, błędna, nierozważna polityka w połączeniu z niewłaściwymi instytucjami nie prowadzi do dobrych wyników. Tak wyglądała przez większą część lat 90. sytuacja w Rosji.

Sukcesy Chin w odniesieniu do wzrostu gospodarczego są możliwe dzięki właściwej koordynacji polityki rozwoju z polityką stopniowych zmian

systemowych tworzących instytucje rynkowe i zmieniających mentalność ludności. „Terapia szokowa" opierała się na naiwnej, motywowanej względami ideologicznymi, rzec by można religijnej niemal wierze, iż polityka rozwojowa nie jest potrzebna. Chodzi tu o dość bezkrytycznie poczynione przez jej zwolenników założenie, że system rynkowy sam z siebie radykalnie stymuluje rozwój i zastępuje politykę rozwojową. Jest to założenie z gruntu błędne w warunkach transformacji, która przecież z istoty dopiero prowadzi do powstania rynku. Nie można przecież było w początkowej fazie transformacji uznawać czegoś, co nie istnieje – jak „niewidzialna ręka rynku" – za czynnik rozwoju. Rozwój musi być ukierunkowany w ramach realizowanej przez państwo strategii i polityki. Tak właśnie było w Chinach przez cale ostatnie ćwierćwiecze.

Znaczenie polityki – a w szczególności polityki rozwojowej lub polityki wzrostu – zaczynamy również doceniać, analizując doświadczenia państw wstępujących do Unii Europejskiej, w których historia budowy instytucji i zmian systemowych była dość podobna. Niektóre z nich osiągają dużo wyższy poziom produkcji, zatrudnienia i stopy życiowej, natomiast inne pozostają w tyle. Dzieje się tak dlatego, że realizowały one różne polityki. I tak brak polityki zorientowanej na długookresowy wzrost sprawił, że Rosja, Ukraina czy Kazachstan osiągnęły wyniki o wiele gorsze niż z jednej strony Polska, a z drugiej Chiny.

Zmiana systemowa, czyli przestawienie się na gospodarkę rynkową, ma bardzo duże znaczenie dla długookresowego rozwoju. Z tej perspektywy rynkową transformację należy postrzegać jako instrument pozwalający osiągnąć główny cel, czyli rozwój. Tak właśnie rozumiem chińską drogę do gospodarki rynkowej w ciągu ostatniego ćwierćwiecza. To samo założenie stanowi też teoretyczną podstawę moich badań na gospodarką i polityką gospodarczą, jak również działalności doradczej. Takie podejście, podporządkowujące wszystko nadrzędnemu celowi, jakim jest rozwój społeczno–gospodarczy, było też dla mnie drogowskazem, kiedy zajmowałem – dwukrotnie – stanowisko wicepremiera i ministra finansów w polskim rządzie: po raz pierwszy w latach 1994–97, kiedy z dobrym skutkiem realizowaliśmy „Strategię dla Polski" i ponownie w latach 2002–03, kiedy nastąpiło ponowne przyśpieszenie wzrostu gospodarczego. W ciągu niecałych dwóch lat udało się podnieść jego tempo z 0,5 procent do ponad 5 procent (zob. Wykres 1, Rozdz. II).

Na początku transformacji żartowaliśmy sobie, że przejście od kapitalizmu do socjalizmu przypomina zamianę zawartości akwarium w zupę rybną. Miało to sugerować, że przejście odwrotne, od socjalizmu do kapitalizmu, jest w praktyce niemożliwe, podobnie jak przetworzenie zupy rybnej z powrotem na akwarium. Jeśli jednak wykorzysta się zalety podejścia stopniowego, jeśli polityka gospodarcza będzie oparta na sensownej teorii ekonomicznej, jeśli środków polityki nie będzie się mylić z jej celami, a zmiany systemowe i budowa instytucji będą postrzegane jako narzędzia do pobudzania rozwoju społeczno–gospodarczego, wówczas tego rodzaju „cud" okazuje się możliwy, a miejsce dawnego, odrzuconego systemu może zająć dobrze funkcjonująca gospodarka rynkowa.

Istnieje jeden wyjątek od reguły. Historia najnowsza zna unikatowy przykład udanego radykalnego przejścia do gospodarki rynkowej, czyli prawdziwej „terapii szokowej", jeśli ktoś obstaje przy tym określeniu. Jest to szczególny przypadek Niemiec Wschodnich – byłej Niemieckiej Republiki Demokratycznej, tworzącej dziś pięć wschodnich krajów związkowych zjednoczonych Niemiec. Szczególne okoliczności umożliwiły nie tylko przeprowadzenie liberalizacji i stabilizacji gospodarki dosłownie z dnia na dzień, ale także wprowadzenie potrzebnych instytucji w stosunkowo krótkim czasie. Jednak trzeci proces – mikroekonomiczna restrukturyzacja istniejącego potencjału produkcyjnego – nawet tam zajął wiele lat i w istocie trwa nadal.

Im dłużej zajmuję się takimi zagadnieniami, jak polityka rozwojowa w transformującej się gospodarce, liberalizacja i integracja gospodarcza krajów naszego regionu z gospodarką światową, tym bardziej dostrzegam istnienie wielu kwestii politycznych – nie zaś czysto ekonomicznych – mających wpływ na gospodarkę. **Na dłuższą metę demokratyzacja ułatwia przejście do gospodarki rynkowej i poprawia funkcjonowanie rynku**, kiedy został już uruchomiony proces zmian. Mówiąc o rynkowej transformacji, możemy wskazać na kraje, gdzie mniej rozpowszechnione są demokratyczne instytucje i praktyki, za to polityka gospodarcza i wyniki ekonomiczne są o wiele lepsze, w odróżnieniu od państw, w których jest więcej demokracji i demokratycznych instytucji, lecz – niestety – niewłaściwa polityka gospodarcza przynosi gorsze efekty. **Demokracja stanowią samoistną wartość nie musi zawsze ani automatycznie wspomagać rozwoju gospodarczego. Rozwój wymaga czegoś więcej niż demokracja. Potrzebna jest także sensowna strategia, która musi być**

oparta na odpowiedniej teorii ekonomicznej i zdecydowanej woli politycznej realizowania celów rozwojowych.

Demokracja – jak i przejście do tego systemu od reżimu niedemokratycznego, czyli demokratyzacja – ma też związek z instytucjami i ich budową. Jest to długotrwały i trudny proces, z którym wiąże się poważny wysiłek i koszty społeczne. Dlatego w niektórych krajach Europy Środkowo–Wschodniej ludzie bywają bardziej zadowoleni z dokonań gospodarki rynkowej niż z demokracji. W pewnym sensie rynek funkcjonuje tam lepiej niż demokracja. Jak to jest możliwe? Dlaczego tak się dzieje? Otóż **obok instytucji i polityki ważny jest trzeci element – kultura**. Zależy od niej dużo więcej, niż są to skłonni zakładać ekonomiści.

Pod pojęciem kultury rozumiem system wartości oraz zestaw zasad postępowania, co pozwala mówić o kulturze rynkowej, biznesowej, fiskalnej, a także kulturze politycznej, biurokratycznej czy samorządowej, odnoszącej się do organów samorządowych, które również wydają się nie nadążać za zmianami o ściśle gospodarczym charakterze. Jeżeli pojawia się nierównowaga między nieco lepiej rozwiniętymi instytucjami, strukturami i instrumentami rynkowymi z jednej strony, a kulturą rynkową z drugiej, powstają problemy – system nie działa tak, jak powinien. Dlatego jeśli pewne zmiany zostały wprowadzone w ramach przejścia do gospodarki rynkowej w sposób szybszy i bardziej radykalny, kultura rynkowa pozostaje w tyle, przez co poszczególne elementy systemu przestają do siebie przystawać, gdyż część z nich niekorzystnie odbija od pozostałych ze względu na swój niedorozwój.

I znów sytuacja w Chinach jest pod tym względem o wiele lepsza niż, powiedzmy, w Rosji, a to dzięki stopniowemu podejściu do budowy instytucji, liberalizacji i prywatyzacji. Równocześnie proces budowy kultury rynkowej nabrał rozmachu. W rezultacie składniki systemu przystają do siebie, są bardziej kompatybilne. Z tego punktu widzenia w niektórych krajach Europy Środkowo–Wschodniej elementy systemu też są lepiej dopasowane do siebie, choć z innego powodu, gdyż kraje te podjęły rynkowo zorientowane reformy, nim jeszcze rozpoczęła się właściwa transformacja. Dlatego **transformację musimy postrzegać jako stopniowy proces uczenia się poprzez działanie i przyzwyczajania się do nowego stylu myślenia, funkcjonowania i pracy**. Nie wystarczy wybudowanie pięknego banku ze stali, szkła i marmuru w centrum Czengdu, Krakowa lub

Petersburga, by móc szczycić się, że oto mamy gospodarkę rynkową. Potrzebni nade wszystko są ludzie, którzy umieją się zachować w banku i poza nim, nie zaś gangsterzy, którzy umieją bank obrabować, lub cwaniacy, którzy potrafią oszukiwać klientów. A wytworzenie takiej kultury wymaga długiego czasu. Dowodzą tego także dzieje wysoko rozwiniętego kapitalizmu. Notabene, skala lekceważenia oczywistych, wydawałoby się, lekcji płynących z dziejów ewolucji systemów gospodarczych jest zarówno zastanawiająca, jak i zatrważająca.

W przyszłości przekonamy się, że pewne regiony, przedsiębiorstwa, branże lub kraje osiągną lepsze wyniki niż inne. Nie wątpię, że z tego punktu widzenia **Chiny pozostaną jeśli nie liderem, to co najmniej jednym z liderów właśnie dlatego, że słusznie obrały drogę stopniowych zmian, bez niepotrzebnych szoków bez terapii i towarzyszących im olbrzymich kosztów**. Podczas tworzenia gospodarki rynkowej i demokracji potrzebne jest zaangażowania i determinacja. Patrząc w przyszłość, trzeba umieć kreować ją i zmierzać do upragnionego lepszego jutra bez nadmiernego pośpiechu, który może przynieść więcej złego niż dobrego. Podczas wyprawy do Afryki słynny dziewiętnastowieczny odkrywca, sir Henry Stanley, zastanawiał się, dlaczego jego afrykańscy tragarze poruszają się tak powoli. Spytał więc ich, czy są chorzy albo przemęczeni. Ani jedno, ani drugie, odpowiedzieli. Mogliby iść dużo szybciej, tylko wtedy ich dusze za nimi by nie nadążyły…

Trzeba zatem zmierzać do przodu, ale we właściwym tempie, czyli tak by tworzone w międzyczasie instytucje i dokonujące się zmiany kulturowe sprzęgały się zwrotnie z całokształtem rynkowych przeobrażeń ustrojowych.

V

INSTYTUCJONALNE I POLITYCZNE UWARUNKOWANIA PRZEMIENNOŚCI TEMPA WZROSTU

Historia ocenia. Czyni to w miarę sprawiedliwie dopiero po dziesiątkach lat albo po wiekach całych, a i to nie zawsze jej się udaje. Współczesnym trudno orzekać obiektywnie i jednoznacznie o procesach, których są uczestnikami. Nic dziwnego przeto, że interpretacji jest wiele i badacze przedmiotu mają w czym przebierać. Nie tylko dlatego, że niezbędne przy każdej ocenie wartościowanie i relatywizowanie ulega naturalnym emocjom i wikła się w konfliktowe interesy, ale przede wszystkim z tej przyczyny, iż nie są znane wszystkie fakty. Jest też zupełnie naturalne, że szczególnie we współczesnej fazie dokonywane analizy i syntezy opierają się o różne szkoły teoretyczne, różne wobec tego otrzymujemy interpretacje.[12]

[12] Literatura przedmiotu jest przeogromna. Różne podejścia i oceny znaleźć można, *inter alia*,

Co ważne, nie ma dostatecznego rozpoznania, a niekiedy wręcz świadomości szerszego – historycznego i ponadnarodowego – kontekstu, w którym zachodzą interesujące nas zjawiska i procesy.[13] Podczas gdy autorom i uczestnikom docześnie może się wydawać, że to oni są kowalem swego losu, w istocie mogą być li tylko trybem w dużo większej maszynie czasu i przestrzeni.[14] Takoż jest z posocjalistyczną transformacją w Polsce.

Patrząc od wewnątrz, kompleksowe zmiany ustrojowe w tej części świata dokonują się niejako autonomicznie, biegną swoimi własnymi torami. Gdy jednak spojrzy się z zewnątrz, widać to inaczej. Wtedy bowiem inna jest perspektywa wartościująca, inne są odniesienia porównawcze. Najciekawsze wszakże jest spojrzenie podwójne: przyglądanie się z zewnątrz przez kogoś, kto postrzega tenże proces nieustannie z wewnątrz – i odwrotnie.[15]

w Blejer i Skreb 2001, Kleer i Kondratowicz 2006, Bałtowski i Miszewski oraz Estrin, Kolodko i Uvalic 2007. Bogaty jest dorobek VII Kongresu Ekonomistów Polskich z roku 2000, opublikowany w kilkutomowej serii prezentującej rozmaite interpretacje i niejednolite oceny.

[13] O istocie zmian w historycznym procesie rozwoju pisze North 2005.

[14] Obszernie o dziejowych procesach rozwojowych, o ich uwarunkowaniach, implikacjach i perspektywach traktuję w pracy zatytułowanej, *Wędrujący świat*, Kołodko 2008.

[15] Teorią i praktyką wpierw reform systemowych, a potem ustrojowej transformacji posocjalistycznej zajmuję się do wielu lat. W rezultacie dokonane zostały istotne zmiany strukturalne i instytucjonalne w polskiej gospodarce, a także w niektórych innych krajach, oraz powstały liczne prace naukowe dotyczące dyskutowanej materii. Nie powtarzam przeto tez już wyłożonych i dowodów już przeprowadzonych. Są one zawarte w moich wcześniejszych pracach, z których w języku polskim za ważniejsze uważam Kołodko 1989, 1990, 1992, 1994, 1999a i 2004b oraz Kołodko i Nuti 1997. Dla ułatwienia debaty wszystkie te, jak i inne w języku polskim opublikowane książki mego autorstwa bądź też przygotowane we współautorstwie i pod moją redakcją naukową (w sumie 25 tytułów), udostępnione są w formacie PDF na portalu TIGERa pod łączem http://www.tiger.edu.pl/kolodko/ksiazki.htm. Tamże dostępnych jest również kilkadziesiąt artykułów i referatów naukowych oraz kilkaset esejów i wywiadów.

1. Ciągłość i zmiana

Posocjalistyczna transformacja ustrojowa stanowi niezbywalną część globalizacji.[16] Posocjalistyczna transformacja jest jedną z cech globalizacji, a zarazem ją dopełnia. W takim kontekście konieczne jest, z jednej strony, postrzeganie i ocenianie transformacji jako metody wpasowywania się krajów posocjalistycznych do układu światowego, jak i, z drugiej strony, umiejętności wykorzystywania globalizacji dla sprawy własnego rozwoju. Nie ulega wątpliwości, że absolutnym liderem pod oboma tymi względami są Chiny. W coraz większej mierze są zintegrowane z gospodarką globalną i znakomicie wykorzystują proces globalizacji na rzecz swego rozwoju. Objawia się to szczególnie w umiejętnym wykorzystywaniu zewnętrznego kapitału do współfinansowania zmian struktury gospodarczej pod kątem poprawy konkurencyjności chińskich przedsiębiorstw oraz opieranie ekspansji gospodarczej o wzrost produkcji ciągniony przez eksport. Na przeciwległym krańcu, jako kraj spośród dawnych państwowych gospodarek centralnie planowanych, który ani potrafi dobrze wpasować się w globalne procesy, struktury i instytucje, ani też zdyskontować globalizacji dla siebie, wymienić trzeba Białoruś.

Polska i wszystkie pozostałe kraje posocjalistyczne plasuje się gdzieś pomiędzy tymi skrajnościami. W szczególnej pozycji znalazły się europejskie kraje posocjalistyczne, zwłaszcza te nieperyferyjne. Nominalnie miały one wolny wybór i mogły próbować odnajdywać swoje miejsce w świecie samodzielnie. Realnie zaś jedyny sensowny wybór z oczywistych względów geopolitycznych i ekonomicznych to pełna integracja z Unią Europejską, najbardziej zaawansowaną w rozwoju i instytucjonalnie dojrzałą ponadnarodową organizacją regionalną. Ten wybór jest słuszny.

---

[16] O globalizacji i transformacji piszę szeroko w kilku książkach. Zob. zwłaszcza Kołodko 2001b, 2003, 2005a, 2005b i 2006. Polskie piśmiennictwo, nie tylko ekonomiczne, w tej materii jest bogate i szkoda, że niejako ironicznie, w epoce globalizacji, prawie w ogóle nieznane w świecie. Wymienić tu można, *inter alia*, z ostatnich tylko kilku lat: Anioł 2002, Chołaj 2003, Flejterski i Wahl 2003, Piasecki 2003, Staniszkis 2003, Zacher 2003, Bauman 2004, Wnuk–Lipiński 2004, Szymański 2004, Kleer 2006, Sadowski 2006.

Niesłuszne natomiast – z kategorii błędów strategicznych – było wycofanie się Polski z wcale licznych kontaktów gospodarczych z krajami tzw. Trzeciego Świata, z których wiele teraz awansowało do grupy „wyłaniających się rynków". Polska już miała na nich określoną pozycję, niekiedy wręcz znakomitą. W niektórych przypadkach polskie firmy wykazywały duże zdolności konkurencyjne, przede wszystkim w eksporcie kompletnych obiektów przemysłowych (zwłaszcza chemicznych) czy budownictwie infrastrukturalnym (zwłaszcza drogi). Jedynie w tych obszarach istniała szansa stworzenia jakichś firm globalnych z polskim rodowodem i zakotwiczeniem. Została ona zaprzepaszczona na początku lat 90. wskutek nierozsądnego, wynikającego z pozaekonomicznych motywów wycofania się z tych rynków.

Krytykowana jest niedostateczna umiejętność w sferze przyciągania i wykorzystywania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w celu modernizacji sił wytwórczych i podnoszenia ich technologicznego poziomu.[17] To prawda, że można było na tym odcinku osiągnąć więcej. Udało się to nieco lepiej w Czechach czy na Węgrzech. Ale prawdą też jest, że sporo jednak się stało. Polska zaabsorbowała tylko podczas ostatnich dziesięciu lat (1998–2007) około 70 miliardów dolarów bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Choć mogłoby relatywnie mniej z nich być skierowanych do sektora finansowego, na rynek nieruchomości czy do sieci handlowej, a więcej do przemysłu przetwórczego i infrastruktury, to przyczyniły się one do poprawy konkurencyjności gospodarki i zwiększenia jej zdolności eksportowych. Bez takiego otwarcia Polska nie byłaby w stanie sprzedawać w innych częściach gospodarki światowej, której staje się częścią, towarów za około 145 miliardów dolarów rocznie (około 36 procent PKB), czyli ponad 3,8 tysiąca dolarów na osobę. A tyle stanowi eksport w roku 2007.

Nie mam wątpliwości, że **historia pozytywnie oceni proces transformacji ustrojowej w Polsce.** Ta długa historia, na obiektywny werdykt której przyjdzie poczekać tyle, że my, współcześni, już go nie poznamy. Transformacja bowiem w sumie i *per saldo* wiedzie nas od gorszej do lepszej rzeczywistości. Zrozumiałe jest przy tym, że ta lepsza rzeczywistość w przyszłości w porównaniu

[17] Szczególnie jednoznacznie i ostro – uważam, że przesadnie – czyni to Szymański 2007.

z przeszłością jest także funkcją innych fundamentalnych zmian, które dzieją się w międzyczasie.

Szczególne znaczenie ma dynamiczny postęp naukowo–techniczny, w pierwszym rzędzie związany z rozwojem informatyki i sieci.[18] To on, wraz z ogólnym postępem cywilizacyjnym, kształtuje oblicze współczesnego świata, którego kraje przechodzące transformację są integralną częścią. Innymi słowy, gdyby nawet nie było transformacji, wiele w tym rejonie świata zmieniłoby się na lepsze ze względu na obiektywny charakter tych dwu megatrendów. To one przesądzają historyczny kontekst transformacji, a ona z kolei nakłada się na nie i sprzęga z ich siłą, powodując, że na przełomie mileniów nigdzie w świecie zmiany nie są tak głębokie i tak kompleksowe jak tutaj.

W niekwestionowany sposób wszechstronnej i obiektywnej oceny posocjalistycznej transformacji nie można dokonać obecnie również i dlatego, że nie jest ona zakończona. **Transformacja trwa nadal.** Zajmie jeszcze trochę czasu, nim w pełni się zwieńczy. Kiedy to się stanie, nie wiadomo, ale na tyle szybko, że tego dotrwamy. Okres dwu pokoleń powinien być wystarczający, a prawie jedno już za nami. Prawie, bo też nie jest jasne, kiedy transformacja się rozpoczęła. Podczas gdy niektórzy autorzy utożsamiają jej start z zapoczątkowaniem reform rynkowych, większość optuje za konwencją przyjęcia roku 1989 jako linii demarkacyjnej. Zaiste, był to rok zwrotny, a fundamentalne znaczenie w tym przełomie miały obrady „Okrągłego Stołu" prowadzone w Polsce wiosną 1989 roku.

Traktowanie tego roku jako początku transformacji jest wszakże dużym uproszczeniem. Co prawda, znakomicie ułatwia to analizy, ale wypacza przy okazji istotę sprawy. Wiele bowiem z tego, co stanowi niezbywalne części procesu transformacji, zostało zapoczątkowane już wcześniej, wraz z mniej czy bardziej daleko posuniętymi rynkowymi reformami strukturalnymi. Wdrażano je na zróżnicowaną skalę w niektórych, bo przecież nie we wszystkich krajach socjalistycznych, zwłaszcza na Węgrzech, w Jugosławii i Polsce. Tak więc gdy

[18] Również i tu literatura jest ogromna. W polskim piśmiennictwie ekonomicznym na temat znaczenia komputeryzacji i internetyzacji dla wzrostu i rozwoju gospodarczego zob. na przykład Zacher 2001 oraz Piątkowski 2003 i 2005.

w jednych krajach dzieło transformacji podejmowane było praktycznie od zera – na przykład w Rumunii czy nawet w byłej Czechosłowacji – to w innych niektóre z przedsięwzięć były już wcześniej uruchomione. Wtedy jeszcze miały służyć ratowaniu starego systemu, a nie zastępowaniu go przez nowy, ale szybko stały się jednym z nurtów kompleksowej transformacji. Tak więc chociaż jest to zasadniczo proces wielkiej zmiany, to zawiera on także elementy ciągłości.[19]

Transformacja biegnie równolegle, choć niejednakowo jest zaawansowana w czterech sferach:

- politycznej;
- ekonomicznej;
- społecznej;
- kulturowej.

Systemowa transformacja posocjalistyczna to kompleksowy proces przejścia od jednopartyjnego systemu politycznego, centralnie planowanej upaństwowionej gospodarki, sterowanego odgórnie społeczeństwa oraz związanej z tymi cechami kultury i mentalności do demokracji parlamentarnej, gospodarki rynkowej, społeczeństwa obywatelskiego oraz sprzężonej zwrotnie z tymi strukturalnymi cechami nowej kultury i mentalności. Jest to proces historyczny, a więc biegnący na ścieżce dziejów, ze swej istoty dokonujący się długo i stopniowo. Przemiany zachodzące w poszczególnych sferach biegną w różnym tempie i z niejednakowym rytmem, co jest przyczyną wielu napięć, sprzeczności, stresów i przesileń.

Na tym tle trzeba jasno stwierdzić, że w odniesieniu do posocjalistycznej transformacji nikt nie wymyślił **nic bardziej irracjonalnego niż tzw. szokowa terapia**.[20] Za tą zbitką pojęciową, która dzięki mediom – i, niestety, nie bez

[19] Sprawę ciągłości reform i transformacji podkreśla m.in. Poznański 1996, Sadowski 2005 i Bożyk 2006.

[20] Koncepcja tzw. szokowej terapii najczęściej kojarzona jest z dwoma nazwiskami. Jej apologetykę szczególnie uprawiali Balcerowicz 1992 i Sachs 1993. Zob. też Lipton i Sachs 1990. Z kolei jej pryncypialnymi i konsekwentnymi krytykami byli m.in. Bugaj 2002, Bożyk 1991, Łaski 1990a, Podkaminer 1995 i Poznański 2000. Kowalik 2000, s. 278, cytuje Ryszarda Bugaja, który powiedział a propos wystąpienia Jeffreya Sachsa na forum Ogólnopolskiego

udziału części środowiska ekonomicznego – zrobiła równie wielką karierę, jak i szkody, kryje się koncepcja polityki transformacyjnej naiwnie upraszczająca i wypaczająca jej istotę, w szczególności lekceważąca instytucjonalne aspekty budowy gospodarki rynkowej. „Szokowa terapia" wyzuta także była z troski o społeczny wymiar transformacji, nie mogła zatem zyskać społecznego wsparcia.[21] Z powodów strukturalnych, instytucjonalnych i kulturowych nawet usunięcie li tylko gospodarczych bolączek trapiących gospodarkę socjalistyczną w jej schyłkowej fazie nie było możliwe w sposób radykalny. To też wymagało czasu. A cóż dopiero mówić o szerszych zmianach w innych sferach, które wymagają wielu lat. Transformacja bowiem to dużo więcej niż liberalizacja gospodarcza i stabilizacja, z którymi procesami to przedsięwzięcie było zasadniczo utożsamiane w koncepcji „szokowej terapii".

Najkrócej i najogólniej można by orzec po dwu dekadach transformacji, że – paradoksalnie – więcej udało się osiągnąć w sferze ekonomicznej niż politycznej. Paradoksalnie, bo na ogół spodziewano się czegoś odwrotnego. Przy całym krytycyzmie, na który zasługuje stworzony dotychczas system ekonomiczny, gospodarka jest bardziej dojrzała i działa sprawniej niż polityka. Innymi słowy, **we wszystkich krajach posocjalistycznych relatywnie lepiej funkcjonuje gospodarka rynkowa niż demokracja polityczna.**

Demokracja formalnie powstała, ale realnie bynajmniej nie jest w stanie dostarczyć tego, czego należy od niej oczekiwać. Jest to nie tylko problem *per se*, ponieważ syndrom niewydolności instytucji demokracji utrudnia transformację gospodarki i relatywnie obniża ogólną efektywność makroekonomiczną. Dzieje się tak dlatego, gdyż dysfunkcjonalność demokracji opóźnia podejmowanie decyzji racjonalizujących gospodarowanie, a w doraźnej polityce toleruje podejmowanie decyzji błędnych. **Polityka jest dużo bardziej irracjonalna niż gospodarka.**

Komitetu Porozumiewawczego „Solidarności" w 1989 roku: „co za bzdury ten facet opowiada!". Nie tylko opowiadał, ale został wysłuchany…

[21] Jeden z jej zwolenników – Alsund 1996 – pisał w połowie lat 90., że także w Rosji już wtedy została zbudowana gospodarka rynkowa, tylko …ludzie tego nie rozumieją. Moja interpretacja gospodarki rynkowej od początku transformacji pozostaje taka, że zrozumienie i generalna społeczna akceptacja istoty jej mechanizmów to niezbywalne atrybuty jej instytucjonalnej i kulturowej warstwy. Zob. Kołodko 1992 i 1999a.

Gdzieś pośrodku pomiędzy postępem w sferze demokratyzacji i urynkowienia plasuje się **budowa społeczeństwa obywatelskiego**. Sprawdza się ono lepiej niż demokracja polityczna, choć nie aż tak dobrze jak gospodarka rynkowa. Doniosłe znaczenie we wzmacnianiu społeczeństwa obywatelskiego ma decentralizacja państwa, dynamiczny rozwój organizacji pozarządowych i licznych ruchów społecznych. Przyczyniają się do tego także działające z pełną swobodą media.

Jeśli zaś chodzi o **zmiany kulturowe i mentalne**, są one wielce zdywersyfikowane w rozmaitych przekrojach. Największe różnice widać w ujęciu pokoleniowym. O ile w przypadku młodszych generacji bywa, że są one w awangardzie całego procesu przemian, o tyle starsze pokolenia ze zrozumiałych przyczyn pozostaje w tyle. Dzieje się tak zarówno ze względu na obciążenia z przeszłości, jak i inną, krótszą perspektywę czasową do przodu, a tym samym oczekiwania na jak najszybsze materialne rezultaty przemian. Znaczne różnice w tej sferze występują także pomiędzy poradzieckimi społeczeństwami a społeczeństwami krajów Europy Środkowej, a to ze względu na ciężar tradycji i odmienną spuściznę historyczną.

Choć zmiany polityczne, społeczne i kulturowe z jednej strony są same w sobie fascynujące (i także bardzo trudne do jednej, zgodnej interpretacji), z drugiej zaś mają ogromne znaczenie dla przebiegu zmian ekonomicznych, dalej skupimy się na tych ostatnich. Bynajmniej nie lekceważąc świadomości, to jednak zasadniczo byt ją kształtuje. A ten zależy od funkcjonowania i rozwoju gospodarki.

Od razu trzeba postawić ważną tezę. **Posocjalistyczna transformacja do gospodarki rynkowej nie jest celem samym w sobie, lecz instrumentem do osiągania nadrzędnego celu, którym jest zrównoważony społecznie, ekonomicznie i ekologicznie długofalowy rozwój.** Ta konstatacja ma daleko idące implikacje dla oceny procesów transformacji. Otóż opiniując ją, trzeba odpowiedzieć na pytanie, w jakim stopniu przyczynia się do podnoszenia dynamiki produkcji, poziomu rozwoju społeczno–gospodarczego i jakości życia. Transformacja nie może być postrzegana i traktowana jako autonomiczne ćwiczenie z inżynierii systemowej, ale jako wiekopomne przedsięwzięcie służące lepszemu zaspokajaniu potrzeb społecznych.

Mierzenie zatem postępu transformacji (albo jego braku) poprzez takie kryteria, jak zakres własności prywatnej czy jakość regulacji zachęcających do inwestowania kapitał zagraniczny, jest wielkim uproszczeniem. Takie skróty

myślowe mogą być upoważnione, a nawet przydatne w analizach porównawczych, pod warunkiem wszak, że traktuje się je z właściwą rezerwą. W swoich raportach o wszystkich krajach posocjalistycznej transformacji[22] serwuje nam takie analizy Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju. Jest to wcale przydatne, ale nie wolno zapominać, co czemu ma służyć i co czemu winno być podporządkowane.

I tu kolejna ważna konstatacja. **Z punktu widzenia realizacji nadrzędnych celów rozwoju społeczno–gospodarczego kosztowne jest mylenie środków doń prowadzących z jego celami.** W krajach posocjalistycznych, w tym w Polsce, zdarzało się to często. Tempo prywatyzacji czy liberalizacja przepływów kapitałowych, równoważenie budżetu państwa czy obniżanie stopy inflacji, zmniejszanie skali budżetowej redystrybucji czy deregulacja usług przewozowych, koniunktura na giełdzie czy dopływ inwestycji zagranicznych – to wszystko ważne kwestie, ale to są instrumenty polityki, a nie jej cele. Oczywiście, jeśli potrafi się myśleć (teoria ekonomii) i działać (polityka gospodarcza) w kategoriach długofalowego rozwoju. A przecież to jest najważniejsze.

Dlaczego taki błąd w myśleniu i działaniu jest kosztowny? Otóż dlatego, że obniża on ogólną efektywność procesu. Gdyby bowiem konsekwentnie podporządkowywać działania przedsiębrane w sferze systemowej (a tego dotyczy transformacja) wymogom racjonalności makroekonomicznej postrzeganej z punktu widzenia długookresowej reprodukcji i rozwoju społecznego, to wyższe byłoby tempo wzrostu oraz lepszy byłby stan zaspokojenia potrzeb i satysfakcji społecznej.

Czas szybko biegnie. Już wkrótce rok 2008. Jaka zatem na obecnym etapie przemian jest kondycja polskiej gospodarki i jak ocenić skuteczność transformacji ustrojowej w jej ekonomicznej warstwie? Do próby odpowiedzi na to pytanie można metodologicznie podejść na przynajmniej cztery sposoby, a mianowicie jak jest w porównaniu do tego:

[22] Pomijam tu startujące z dużo niższego poziomu i kroczące do rynku specyficzną drogą – stopniowo i bez jednoczesnej liberalizacji politycznej – Chiny oraz biedne gospodarki Indochin, Kambodżę, Wietnam i Laos, gdyż ze względu na uwarunkowania historyczne i geopolityczne te transformacje wymagają odrębnego potraktowania. Zob. więcej na ten temat Fan 2002 oraz Lin 2004 i 2007.

- jak było;
- jak miało być;
- jak jest gdzie indziej;
- jak mogłoby być.

Którego sposobu by nie dotknąć, natychmiast nastręcza to mnóstwo dalszych trudności.

Przecież w ekonomii – i w innych naukach społecznych, historii najnowszej nie wyłączając – nie tylko nie ma jednolitej interpretacji co do tego, jak jest, ale także co do tego, jak było. Zbyt mało czasu upłynęło od porzucenia poprzedniego systemu polityczno–gospodarczego, aby doczekał się on rzetelnej oceny. Podczas gdy młodsze pokolenie polegać musi na tym, co im się przekazuje, ludzie starsi znają z autopsji okres realnego socjalizmu i sami porównują go z obecnym realnym kapitalizmem. Realnym, tzn. nie jakimś teoretycznym modelem czy podręcznikowym opisem, ale z twardą otaczającą ich rzeczywistością. To w tym kontekście tak wiele pisze się o „wygranych" i „przegranych" transformacji. Realna sytuacja bowiem była różna i jest różna dla różnych grup społeczno–zawodowych. Problem ten ma sporą i ciekawą literaturę, nie tylko ekonomiczną, ale także – a może zwłaszcza – w socjologii, naukach politycznych i psychologii społecznej.[23] Debaty w tych sprawach jeszcze długo potrwają, ale jest zrozumiałe, że porównując sytuacją w kategoriach „jak jest" i „jak było", nie można uzyskać jednolitej, bezwarunkowej odpowiedzi.

Podobnie jest w przypadku porównań typu „jak jest" i „jak miało być". Ta płaszczyzna konfrontacji jest jeszcze bardziej skomplikowana, bo o ile „jak jest", jest bytem obiektywnym, istniejącym realnie, choć nierozpoznanym i budzącym kontrowersyjne interpretacje, to „jak miało być", jest pojęciem dużo bardziej heterogenicznym i subiektywnym. A jakże wielu obiecywało sobie i jakże liczni obiecywali innym, że będzie lepiej.[24]

---

[23] Wspomnieć tu warto serię interesujących prac zespołowych przygotowanych pod kierunkiem Jarosz 2005a i 2005b. Zob. też interesującą wymianę poglądów w Koźmiński i Sztompka 2004.

[24] Krytyczną ocenę składania i niedotrzymywania obietnic w wymiarze strategicznym, związanym z transformacją ustrojową, przedstawia Ost 2007. Bezlitośnie wymowna na obu tych

Bardzo wiele tu frustracji. Z jednej bowiem strony wyobrażenia i oczekiwania poszczególnych jednostek i grup społeczno–zawodowych co do tego, jak to niby miało być w wyniku transformacji, były rozstrzelone. Z drugiej natomiast strony *ex post* inaczej pamięta się (albo i nie pamięta) dawne wyobrażenia i oczekiwania. Tak czy inaczej na tej płaszczyźnie nawet grupy, które w innych analizach zaliczane są do „wygranych" transformacji, bywają zawiedzione, gdyż oczekiwały więcej. Albo obecnie to sobie wmówiły, że onegdaj więcej oczekiwały, niż w rzeczywistości osiągnęły. Postawa taka nie jest rzadkością wśród górnych warstw klasy średniej, zwłaszcza w kręgach przedsiębiorców.

Szczególnie wiele uproszczeń i stereotypów występuje na płaszczyźnie porównań tego, co nas otacza, z tym „jak jest gdzie indziej". Masa tu skrótów, skrajnych uproszczeń, schematów, nieporozumień, wybiórczości, tendencyjności i braku obiektywizmu. Po pierwsze, gdzieindziej jest różnie. Jeszcze bardziej różnie niż na miejscu. Po drugie, „jak jest gdzieindziej", to tamże – w tym „gdzieindziej" – są podobne kontrowersje jak u nas. Po trzecie, zawsze są takie „gdzieindziej", gdzie jest gorzej, są i takie, gdzie jest lepiej. Jest więc w czym wybierać. I takimi wybiórczymi chwytami można usiłować wykazywać, że gdzieś jest lepiej – to prawda – a gdzieś indziej jest gorzej. To też prawda.

Zdarzają się metodologicznie w miarę uporządkowane porównania na tej płaszczyźnie, czego wyraz można znaleźć w wielu nagłaśnianych rankingach. Są one pomocne w rzetelnych analizach, ale są też nagminnie nadużywane w analizach dalekich od *stricte* naukowych, a zwłaszcza w publicystycznych szumach i politycznych utarczkach. Sensowność tego rodzaju porównań zależy od warsztatowej rzetelności i obiektywizmu przeprowadzających je organizacji. Stąd inaczej trzeba podchodzić do komparatystyki uprawianej przez EBOiR czy UNDP, inaczej zaś do swoistych „konkursów piękności", dajmy na to, World Economic Forum czy Freedom House.

Najbardziej interesujące jest w tym wszystkim to, że zasadniczy ciężar porównań i ferowanych w oparciu o nie wyroków dokonuje się na tych trzech płaszczyznach, a nie tam gdzie jest to najważniejsze. A to dlatego, że w kategorii

płaszczyznach porównawczych – „jak jest" w konfrontacji zarówno z tym, „jak było", jak i z tym „jak miało być" – jest bogata statystycznie analiza dokonana przez Główczyka 2004.

subiektywnych ocen łatwiej jest odpowiedzieć na pytania w rodzaju „jak było?", „jak miało być?", „jak jest gdzie indziej", niż na fundamentalne pytanie „jak mogłoby być?". Tak więc: **jak jest, a jak mogłoby być? Oto jest pytanie.** Z wszystkich płaszczyzn porównań ta jest zasadnicza. Tutaj bowiem dowiedzieć się można, czy mogło być lepiej, aniżeli jest. A przecież jeśli tylko pamiętamy o utylitarnym sensie transformacji i jej służebności wobec rozwoju społeczno–gospodarczego i poprawy jakości życia, to nie może być nic ważniejszego niż ocena transformacji przez ten akurat pryzmat.

Wchodząc dwie dekady temu w złożony proces ustrojowej transformacji, nie byliśmy do tego przygotowani teoretycznie, gdyż wtedy było to po prostu niemożliwe. Nie tylko naonczas nie było kompleksowej teorii transformacji, ale nadal jej nie ma. Nieodosobnione są poglądy, że zwartej teorii w tej domenie generalnie nie może być – i nie będzie – ze względu na zbyt wielką heterogeniczność procesu. Są wszak dojrzałe fragmenty teorii posocjalistycznej transformacji i jest na czym budować dalszy postęp. Bogata jest także porównawcza literatura przedmiotu i analizy ekonomiczne prezentujące w wielu przekrojach rozmaite fazy transformacji.[25] Z czasem powstanie zwarta, uznana w miarę powszechnie teoria, a toczący się aktualnie dyskurs jest w tym wielce pomocny. Nie powinno wszakże ulegać wątpliwościom, że **najbardziej dojrzałe pod względem teoretycznego rozpoznania transformacji i praktycznego przygotowania do jej przeprowadzenia było środowisko ekonomistów i polityków polskich i węgierskich**.[26]

---

[25] Ani to możliwe, ani konieczne przytaczać tutaj główne pozycje tej literatury. Warto jednak wspomnieć niektóre tytuły, które w początkowej i środkowej fazie transformacji odegrały znaczniejszą rolę w kształtowaniu poglądów ekonomistów na Zachodzie, gdyż tam, zwłaszcza na początku lat 90., panował w tej materii rozgardiasz. Zob. m.in. Kornai 1990, Nuti 1990, Lavigne 1995, Blanchard 1997, Kołodko 2000a, Blejer i Skreb 2001. Pewnych uogólnień – acz dość skromnych, podejmowanych przy okazji innych rozważań – dokonali także niektórzy nobliści, w tym Mundell 1997, Stiglitz 2004 i North 2005. Ważne były zbiorowe opracowania publikowane przez Bank Światowy 1996 i 2000, Międzynarodowy Fundusz Walutowy, MFW 2000, oraz raporty EBOiR ukazujące się od 1994 roku.

[26] W odniesieniu do Węgier ciekawie przedstawiają to Csaba 2005 i Kornai 2006. W polskiej literaturze na ten temat pisze w oparciu o własne doświadczenia w reformowaniu gospodarki Baka 1999 i 2007 oraz w sposób analityczny Rosati 1998 i w ujęciu *stricte* teoretycznym Chołaj 1998.

Na tym tle jak chichot historii wygląda to, że spośród dziesięciu krajów posocjalistycznych, które odnotowały niewątpliwy transformacyjny sukces integrując się z Unią Europejską w latach 2004–07, to najprawdopodobniej Polska i Węgry – będąc w absolutnej awangardzie rynkowych reform dwadzieścia lat temu – jako ostatnie znajdą się w obszarze wspólnej europejskiej waluty euro. Polska, gdyby tylko konsekwentnie realizowano rządowy „Program Naprawy Finansów Rzeczypospolitej" przygotowany i zainicjowany w latach 2002–03, mogła mieć euro w obiegu już od roku 2007, podobnie jak Słowenia. Wystarczyłaby tylko większa determinacja ze strony rządzącej wówczas formacji, a zwłaszcza wsparcie miast obstrukcji banku centralnego. Wprowadzenie Polski do strefy euro i euro do Polski wymaga zgodnego współdziałania rządu, banku centralnego, parlamentu i prezydenta. To tylko jeden, ale jakże wymowny przykład, „jak mogłoby być" w porównaniu z tym, „jak jest".

Skoro zatem sensu transformacji należy się dopatrywać w jej użyteczności dla długofalowego rozwoju, spójrzmy, co nam dotychczas dała. Najczęściej stosowanym w porównaniach punktem odniesienia jest poziom produktu krajowego brutto z roku 1989 traktowanego konwencjonalnie jako data zapoczątkowania transformacji. Na tym tle Polska wciąż jeszcze – ale już niedługo – prezentuje się najlepiej spośród wszystkich 29 krajów posocjalistycznych.[27] Z jednym wyjątkiem, otóż w roku 2005 pod tym względem Polskę wyprzedził Turkmenistan wykazujący przez bez mała dziesięć ostatnich lat dwucyfrowe tempo wzrostu, co bierze się z naftowego i gazowego boomu. Polska, przyjmując przyrost PKB w roku 2007 o 6,5 procent, osiąga na koniec roku wskaźnik około 166 procent produktu krajowego brutto w porównaniu w rokiem 1989.

Ktoś, patrząc z zewnątrz i zatrzymując się tylko na powierzchni zjawisk, mógłby powiedzieć, że to znakomity rezultat, skoro dla całej grupy 29 gospodarek

[27] Jedną z historycznych ciekawostek będzie kiedyś to, że z biegiem czasu krajów transformacji pojawiało się coraz więcej, choć ich obszar był ten sam. Na początku procesu było to 10 państw, szybko zniknęło jedno (była NRD), inne zaczęły się mnożyć. Wpierw z Jugosławii wyłoniło się pięć krajów, potem doszedł szósty, Czarnogóra, w kolejce czeka siódmy, Kosowo. Ze Związku Radzieckiego powstało 15 państw, a Czechosłowacja podzieliła się na dwa. W nienaruszonym kształcie na mapie ostało się tylko sześć państw: Mongolia, Polska, Węgry, Rumunia, Bułgaria i Albania.

posocjalistycznych stosowny wskaźnik dopiero w 2007 roku – po osiemnastu latach transformacji! – przekracza poziom *ex ante*, z roku 1989. Oczywiście, trzeba w tym miejscu poczynić wszystkie stosowne zastrzeżenia o ograniczonej porównywalności, zmianach strukturalnych, etc., co czynię. Jednakże wymowa tego porównania wydaje się oczywista. Podobnie dopiero w tymże roku wskaźnik PKB osiąga poziom sprzed zapoczątkowania transformacji dla grupy ośmiu krajów Europy Południowo–Wschodniej (Albania, Bośnia i Hercegowina, Bułgaria, Chorwacja, Czarnogóra, Macedonia, Rumunia i Serbia) oraz dla dwunastu poradzieckich republik Wspólnoty Niepodległych Państw.[28] O tak niskiej średniej dla całej formacji posocjalistycznej decydują wskaźniki dużych, relatywnie najwięcej ważących gospodarek Rosji i Ukrainy. Rosja, pomimo wysokiego tempa wzrostu podczas ostatnich siedmiu lat, ale wskutek drastycznego załamania i transformacyjnej depresji dekady lat 90., powraca do poziomu z roku 1989 w roku 2008, a Ukraina jeszcze dziesięć lat później. Innymi słowy, sąsiadująca z Polską Ukraina – jeśli dawać wiarę statystykom EBOiR i optymistycznie, acz realistycznie prognozować średnio 5–cioprocentowe tempo wzrostu na następną dziesięciolecie – osiągnie absolutny poziom PKB z roku 1989 po trzech dekadach. Polska wtedy może – może, nie musi – mieć już poziom trzykrotnie większy niż u zarania transformacji. Jednakże wtedy – za lat dziesięć – niektóre inne gospodarki regionu będą pod tym względem wysforowane do przodu w porównaniu z Polską. W szczególności może to się udać Albanii, Czechom, Estonii, Węgrom, Słowacji i Słowenii, a z krajów azjatyckich Kazachstanowi, Mongolii i Uzbekistanowi.

O ile Polska zbliża się w roku 2007 do wskaźnika 166 procent, to średnia dla całej grupy dziesięciu posocjalistycznych członków Unii Europejskiej przekracza nieco 140 procent, a wyłączywszy Polskę około 135 procent. A więc także w tym porównaniu **Polska wypada korzystnie**, plasując się wciąż o prawie 30 punktów procentowych wyżej. Najbliżej są Słowenia i Estonia, o 20–25 punktów z tyłu.

[28] Szacunki na bazie danych EBRD 2007 i prognoz Economist Intelligence Unit dla roku 2007.

Dla wielu takie porównania są dostateczną przesłanką, aby orzekać o niekwestionowanym sukcesie polskiej transformacji i prawidłowości obranej drogi. Czy słusznie? Bynajmniej. I to z kilku powodów:

- po pierwsze, na taki rezultat duży wpływ wywarły korzystne warunki startu do przyspieszonej transformacji;
- po drugie, przyrost PKB podczas minionych osiemnastu lat jest funkcją zgoła odmiennej dynamiki (i sprawczej wobec niej polityki) w kilku kolejnych, wyraźnie wyodrębniających się okresach;
- po trzecie, skalę osiągniętego postępu – tak w ujęciu bezwzględnym, jak i na tle innych krajów – trzeba mierzyć także przez pryzmat odmiennych od PKB, bogatszych co do zawartości wskaźników rozwoju społeczno–gospodarczego, jak również stosować dodatkowe miary poszerzające pole obserwacji;
- po czwarte – i najważniejsze – można było osiągnąć dużo więcej.

Nie można oceniać wydarzeń w oderwaniu od warunków początkowych, w których nabierają one impetu. Jest prawdą, że w kategoriach przyrostu produkcji mierzonej PKB Polska osiągnęła podczas transformacji więcej niż inne kraje uwikłane w ten proces.[29] To bezsprzeczne osiągnięcie jest jednakże w jakiejś mierze skutkiem rynkowych reform przedsiębranych do roku 1989. Choć w sumie się nie powiodły, bo ustrój, który miały ratować nadając mu większą efektywność i międzynarodową konkurencyjność, upadł, to przyczyniły się do względnie większej elastyczności systemowej. Stworzone zostały pewne podwaliny instytucjonalne i kulturowe pod budowę nowego systemu. **W latach 70., a zwłaszcza w latach 80. wprowadzono szereg cząstkowych rozwiązań umożliwiających raczkowanie rynkowej gospodarki i przedsiębiorczości, w tym także prywatnej.** Nastąpiła także częściowa demokratyzacja

[29] Raz jeszcze podkreślić warto, że pomijamy w tych porównaniach Chiny i Wietnam, które poszczycić się mogą zdecydowanie lepszymi wynikami. Chiny są w rozwoju klasą dla siebie. PKB w roku 2007 w porównaniu z rokiem 1989 jest większy o około 438 procent ogółem (indeks 538), co daje przyrost około 357 procent na głowę (indeks 457). O fenomenie chińskim w kontekście globalizacji i transformacji, na tle historycznego wymiaru procesów rozwojowych, więcej piszę w Kołodko 2008. Zob. też Bolesta 2006 i Szymański 2007.

polityczna. Stąd właśnie bierze się wspomniana ciągłość reformatorskich działań. Polska pod wieloma względami bardziej zasługiwała na miano kraju transformacji dwadzieścia lat temu niż niektóre tak postrzegane środkowoazjatyckie republiki poradzieckie dzisiaj.

Latem 1989 roku połowa cen (wartościowo, licząc udziałem w podaży) była zliberalizowana. Ponad połowa obrotów handlu zagranicznego dokonywana była z tzw. drugim obszarem płatniczym, czyli poza RWPG, według cen światowych na wolnym rynku. Około 20 procent dochodu narodowego wytwarzał sektor prywatny. Został zlikwidowany czarny rynek walutowy, uruchomiony był częściowo wolny rynek dewizowy dla przedsiębiorstw. Istniał dwupoziomowy system bankowy z bankiem centralnym i siecią banków komercyjnych. Funkcjonowały takie rynkowe instytucje, jak ustawodawstwo i urząd antymonopolowy czy bankructwo. Dopuszczalne w pewnym zakresie były bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Zasadniczo ograniczona została wcześniejsza omnipotencja centralnego planowania, a wspierana była rynkowa deregulacja. Z dzisiejszego punktu widzenia to wszystko wydaje się bardzo mało, ale dwie dekady temu było to, obok Węgier, najwięcej pośród wszystkich krajów socjalistycznych.

Pojawiają się wyjątkowo obiektywne, bo kompleksowe i wielowątkowe porównania warunków startu do ustrojowej transformacji.[30] Uwzględniając aż 16 kryteriów natury nie tylko ekonomicznej, ale także geograficznej, politycznej i kulturowej, **w 1989 roku niekwestionowanymi liderami co do stanu gotowości do ustrojowej transformacji były Polska i Węgry**. To dlatego transformacyjna recesja trwała w Polsce krócej niż gdziekolwiek indziej, bo tylko trzy lata, od połowy 1989 do połowy 1992 roku. Statystyki roczne, poprzez uśrednianie danych kwartalnych i semestralnych, zamazują ten obraz, pokazując wzrost jeszcze w całym roku 1989 i już w całym roku 1992, a spadek produkcji tylko w latach 1990–91. To dlatego – a nie ze względu na politykę transformacyjną realizowaną w jej pierwszych latach, bo ta była błędna – zagregowany ubytek PKB w trakcie tego załamania wynosił niespełna 20 procent, podczas

[30] W sposób najbardziej rozwinięty czyni to Bąk 2006, biorąc pod uwagę tak rozmaite kryteria, jak tradycje historyczne czy długość granic z państwami kapitalistycznymi, nie mówiąc już o szeregu mierników *stricte* ekonomicznych.

gdy w innych krajach był głębszy, niekiedy dramatycznie większy, jak w Rosji, Gruzji, Mołdawii czy na Ukrainie.

Podejmowane były próby zakwestionowania tych oczywistych faktów. Podczas gdy jedni autorzy usiłowali wyliczać, że skala recesji była jakoby mniejsza, niż wykazywały to oficjalne statystyki,[31] czego nie podważały nawet organizacje międzynarodowe, inni posuwali się jeszcze dalej, podając w wątpliwość ekonomiczny sens danych o załamaniu produkcji.[32] Zdarzały się też zupełnie chybione próby przedstawiania transformacyjnej recesji jako procesu jeśli nieurojonego, to rzekomo mało dotkliwego i nie wartego specjalnych przeciwdziałań.[33]

Drugie zastrzeżenie co do uogólnianych optymistycznych ocen wiąże się z heterogenicznością czasu transformacji. Uśrednianie danych, tak kuszące niektórych, zamazuje prawdziwy obraz tego okresu. Jeśli MFW w niektórych analizach upraszcza podejście do tego stopnia, że stosuje interwały kolejnych pięciolatek (?), czyli lata 1991–95, 1996–2000 i 2001–05, to uzyskuje to, co chce. Nieprawdziwy obraz rzeczywistości. Znakomite dane z lat 1994–95 niwelują opłakane z lat 1991–92. No i sprytne pominięcie roku 1990 też swoje robi. Świetne z punktu widzenia dynamiki gospodarczej lata 1996–97 zacierają miernotę lat 1999–2000. Przyspieszenie roku 2003 ukrywa stagnację roku 2001. Takie prezentacje nie są kwestią przypadku, podobnie jak bezkrytyczne szafowanie uśrednianymi danymi dla całego minionego osiemnastolecia. Dzieli się ono z punktu widzenia dynamiki gospodarczej i leżącej u jej podstaw polityki gospodarczej na cztery wyraźne okresy. Bieżący, zapoczątkowany członkostwem w Unii Europejskiej, trwa. Poprzedzają go cztery okresy, których każdy trwał mniej więcej cztery lata. Oczywiście, fazy się na stykach pokrywają, przeplatają się elementy kontynuacji i zmian. Ostre daty zawsze są pewną granicą konwencjonalną. Tak też jest i tym razem, jednakże wymowa faktów jest bezlitosna.

---

[31] Zob. Czyżewski, Orłowski i Zienkowski 1996.

[32] Zob. Gomułka 1991.

[33] Zob. Winiecki 1991. Na temat rzeczywistego znaczenia i społecznej szkodliwości przestrzelenia polityki stabilizacyjnej i dewastujących następstw wielkiej transformacyjnej depresji zob. Kornai 1995 i Mundell 1997.

2. 4 × 4

Po historycznym roku 1989, który w dużym stopniu zmienił oblicze świata, a nie tylko Polski i regionu, nastały lata „szokowej terapii" czy też – jak wolą to nazywać trafniej inni – szoku bez terapii. **Polityka gospodarcza w latach 1990–93 opierała się w zasadniczym stopniu na neoliberalnej doktrynie**, w literaturze ekonomicznej dość często utożsamianej z tzw. konsensusem waszyngtońskim, której przydatność dla złożonego dzieła posocjalistycznej transformacji ustrojowej była więcej niż ograniczona. Podobnie działo się w innych, acz nie we wszystkich krajach posocjalistycznych. Niektóre z nich, zwłaszcza Słowenia, wyszły nader korzystnie na opieraniu się tym wpływom.

Sam autor pojęcia „the Washington Consensus", które zrobiło wielką światową karierę, John Williamson, zwraca uwagę na jego nadgorliwą interpretację w polityce gospodarczej. W szczególności dystansuje się on od czynienia z procesu prywatyzacji czegoś nadrzędnego i priorytetowego, jak to jest traktowane zwłaszcza w neofickim wydaniu neoliberalizmu. „W wielu przypadkach proces prywatyzacji polegał na arbitralnym transferze majątku, częstokroć do „dobrze poinformowanych" czy „kolesiów", na koszt ogółu społeczeństwa. …prywatyzacja jest pożądanym zadaniem, ale trzeba bardziej, niż miało to miejsce w przeszłości, baczyć na sposoby, którymi jest ono realizowane. Konieczne jest zwrócenie większej uwagi na to, aby prywatyzacja była absolutnie uczciwa. Jeśli to spowalnia tempo, w jakim jest realizowana, niech tak właśnie będzie. Celem nie może być „prywatyzować tak szybko, jak to jest możliwe" (czego, jak twierdził Kołodko, konsensus waszyngtoński się domagał), ale prywatyzacja w sposób, który zwiększy efektywność bez koncentracji bogactwa."[34]

Niestety, znalazły się siły polityczne, które w obliczu braku własnych pomysłów i pod przemożnym wpływem zewnętrznych rad przeforsowały i narzuciły

[34] Por. Williamson 2005, s. 10. Autor w swym komentarzu powołuje się na pozycję Kołodko 1998a. O imperatywie rozsądnej prywatyzacji i jej rzeczywistym przebiegu, a także rozwoju na tym tle rynku kapitałowego piszą Kaczmarek, Krzemiński, Litwa i Szymla 2005. Na temat rynku finansowego i jego prowzrostowej instrumentacji zob. Sopoćko 2005.

społeczeństwu program liberalizacji i stabilizacji nieprzystający do polskiej rzeczywistości. Okazało się to o tyle proste, że ze względów politycznych niebywale łatwe było uzyskanie społecznej tolerancji dla ekscesów szoku bez terapii. Z lubością pisze o tym Jeffrey Sachs,[35] w sposób niepoważny interpretując obecny, korzystny stan polskiej gospodarki jako skutek wdrożenia jego planu z roku 1989. Oczywiście, *ex post* plan ten przedstawia trochę inaczej, niż czynił to w swoim czasie, wiele jego aspektów jest przekłamanych, niektóre warunki wyjściowe przedstawione błędnie, a interpretacja jego skutków z profesjonalnego punktu widzenie jest nie do przyjęcia. Choć chyba nie zdaje sobie z tego sprawy, to opisuje zrodzenie się tamtej koncepcji w sposób wręcz karykaturalny, a zarazem żenujący dla przywódczych działaczy „Solidarności", współodpowiedzialnych za narzucenie takiej linii polityki gospodarczej. Przedstawia ich – Bronisława Geremka, Jacka Kuronia, Adama Michnika, Lecha Wałęsę – jako niewiele rozumiejących ignorantów, a Leszka Balcerowicza jako biernego odbiorcę oryginalnego planu przygotowanego przez Sachsa na zlecenie George'a Sorosa… Można by w ogóle nie przejmować się tego rodzaju kuriozalnymi wywodami, ale przecież jest w nich, niestety, spora doza prawdy. Co więcej, zważywszy na agresywny marketing autora i popularność jego ostatniej książki, do której przyczynia się wprowadzenie napisane prze gwiazdę muzyki pop, Bono, głoszone tam poglądy powielane są w znaczących nakładach. I w wielu kręgach traktowane z całą powagą, jako wiarygodne. Zdumiewać musi, że ośmieszani w nich *de facto* zwolennicy i realizatorzy koncepcji z 1989 roku i późniejsi adwokaci „szokowej terapii", solidarnościowi luminarze życia publicznego, nie reagują na tego typu kompromitujące ich wynurzenia.

W tym samym czasie inni piszą o przegranych transformacji i o klęsce „Solidarności". Słusznie. Wtedy, niestety, zlekceważono krytyczne rady i przestrogi, których przecież nie brakowało. Z całą mocą trzeba przy tym podkreślić, że proponowane były odmienne programy[36], pomimo propagandowej kakofonii zagłuszającej głosy zdrowego rozsądku i narzucającej pogląd o rzekomym braku tzw. alternatywy. Słuchano natomiast propozycji zaimportowanych z innej

[35] Zob. Sachs 2006, zwłaszcza rozdział „Powrót Polski do Europy", s. 119–139.

[36] Zob., *inter alia*, Łaski 1990b, Nuti 1990, Kołodko 1989 i 1990.

rzeczywistości i – jak Sachs to sam przyznaje – napisanych w trakcie jednej krótkiej nocy w redakcji wiadomej warszawskiej gazety… Niby na komputerze, ale jednak na kolanie.

Przestrzegano wprost, że zastosowanie proponowanego – i niestety urzeczywistnionego – pakietu liberalizacji i stabilizacji, znanego jako tzw. Plan Sachsa–Balcerowicza, spowoduje podczas pierwszego roku spadek produkcji przemysłowej o 25 procent i w ślad za tym masowe bezrobocie, bynajmniej nie sprowadzając miesięcznej stopy inflacji do jednego procenta już po trzech miesiącach, co obiecywano. Taka krytyka była wyśmiewane przez rządowych doradców, choć – co się bardzo szybko okazało – była całkowicie uzasadniona. Rząd zakładał jedynie roczną recesję, spadek PKB o 3,1 procent, bezrobocie w wysokości 400 tysięcy osób, a zaraz potem przejście do fazy wzrostu gospodarczego.[37] Rzeczywistość była dramatycznie gorsza.

W tamtym okresie, szczególnie w latach 1990–91, zdecydowanie przestrzelona została polityka stabilizacyjna. Była zbyt restrykcyjna, zwłaszcza jej aspekty monetarne i fiskalne. Zdecydowanie za wysokie były stopy procentowe, które miast orientować się na studzenie oczekiwań, opierały się na stopach inflacji z poprzedniego miesiąca. Co gorsza, obowiązywały one także na stare kredyty. Za daleko poszła liberalizacja handlu zagranicznego, z której zresztą rząd po części wycofywał się już w 1991 roku. Nadmierna była skala dewaluacji złotego i zbyt długi okres jego nominalnego zamrożenia poprzez sztywne powiązanie z dolarem miast z koszykiem walut odzwierciedlających strukturę bilansu płatniczego. Z motywacji politycznej dyskryminowany był sektor państwowy i spółdzielczy. Szczególnie dewastujący dla dostosowań przedsiębiorstw państwowych był tzw. popiwek, podatek od ponadnormatywnego wzrostu wynagrodzeń, którego restrykcyjność była ewidentnie nadmierna, także ze względów pozamerytorycznych. Niedoceniane były instytucjonalne i społeczne aspekty budowy rynku.[38]

---

[37] Zob. Program 1989.

[38] Zdumiewające, ale pojawiały się również poglądy, że restrykcyjność polityki makroekonomicznej była niedostateczna. Zob. Dąbrowski 2001.

Fakt, że głęboka destabilizacja finansowa, wyrażająca się w bardzo wysokiej inflacji i rozległych niedoborach[39] oraz załamaniu równowagi zewnętrznej, komplikowała sytuację. Szczególnie destrukcyjna była krótkotrwała hiperinflacja, zaindukowaną poprzez jednoczesną liberalizację cen żywności i wymuszoną przez „Solidarność" irracjonalną powszechną indeksację płac *ex post*. Zarazem w miarę korzystne były warunki startu związane z wcześniejszymi rynkowymi reformami i wyjątkowo sprzyjającym dla ustrojowego przełomu klimatu społecznego. Zważywszy na punkt wyjścia, z jednej strony, oraz na poważne błędy koncepcyjne, z drugiej, nie może budzić wątpliwości, że skala recesji była dużo większa niż nieunikniona. Oczywiste jest, że **można było osiągnąć więcej mniejszym kosztem**, ale niestety stało się odwrotnie. Przecież nawet ówczesny rząd i jego doradcy zakładali dużo krótszy okres recesji, szybsze efekty stabilizacyjne i rychłą ogólną poprawę sytuacji makroekonomicznej. Rozziew pomiędzy ty, co zakładano i obiecywano, a tym co uzyskano, był olbrzymi. Miało to daleko idące negatywne konsekwencje społeczne i polityczne, które trwają po dziś dzień.

Drugi wyraźnie wyodrębniający się okres to lata 1994–97, podczas których realizowano kompleksowy program reform strukturalnych oraz szybkiego wzrostu gospodarczego. „**Strategia dla Polski**" kontynuowała wszystkie słuszne wątki transformacji zapoczątkowane wcześniej, ale zarazem odeszła od ewidentnych błędów poprzedniego okresu. Nie mylono środków z celami, odchodząc od doktrynerstwa i w to miejsce stosując pragmatyczne, oparte o racjonalność ekonomiczną podejście.[40] Zlikwidowane zostało dyskryminujące sektor państwowy opodatkowanie płac i wdrożona została powszechna komercjalizacja tego sektora. Zracjonalizowany został proces prywatyzacji, którą podporządkowano podwójnemu kryterium: poprawy racjonalności mikroekonomicznej i maksymalizacji przychodów państwa.

[39] Syndrom ten nazywam w literaturze angielskiej *shortageflation*. Zob. Kolodko i MacMahon 1987.

[40] Na temat konieczności pragmatycznego podejścia do kwestii wzrostu gospodarczego zob. Helpman 2004 i Woźniak 2004.

Ogromna waga była przypisana do budowy instytucji gospodarki rynkowej, co zaowocowało przystąpieniem Polski do OECD w roku 1996. Zwiększony został zakres konstytucyjnie zagwarantowanej niezależności banku centralnego. Stworzony został system zabezpieczenia depozytów bankowych (Bankowy Fundusz Gwarancyjny). Zwiększono prerogatywy nadzoru nad rynkiem kapitałowym i powołano niezależny nadzór ubezpieczeniowy. Zaakceptowana została wymienialność pieniądza zgodnie z definicją MFW, uzyskano pierwsze oceny ratingowe, w tym stopień inwestycyjny, wyemitowane zostały pierwsze zagraniczne obligacje. Zasadniczo odmiennie niż wcześniej wyglądał dialog publiczny i partnerstwo społeczne. Działania podjęła komisja trójstronna rządu, związków zawodowych i przedsiębiorców.

Radykalnie obniżony został dług publiczny, z około 87 procent PKB na koniec 1993 roku do około 46 procent w końcu roku 1997. O dwie trzecie spadła inflacja, z 37,6 procent do 13,2 procent. W polityce fiskalnej stosowane były prorozwojowe ulgi inwestycyjne. Zapoczątkowane zostało obniżanie podatków, w tym w szczególności zapadły ustawowe decyzje o redukcji podatku dla przedsiębiorców aż o jedną piątą, z 40 do 32 procent. Wprowadzone zostały działania racjonalizujące budżet przy jednoczesnym nadaniu stronie wydatkowej charakteru bardziej prorozwojowego. Zahamowane zostało narastanie nierówności w podziale dochodów i pod koniec okresu współczynnik Giniego ustabilizował się na poziomie około 0,33 w odniesieniu do dochodów i około 0,29 wobec płac. Poprawił się ogólny klimat społeczny, wzrósł optymizm konsumentów i przedsiębiorców. Socjologiczne studia podkreślają, że spadła ilość samobójstw, którą mierzą skalę społecznych stresów.[41] Po raz pierwszy podczas transformacji

[41] Maria Jarosz stwierdza: „…pewien szczególny przypadek koincydencji zdarzeń … miał miejsce w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych (kiedy to funkcję wicepremiera i ministra finansów sprawował Grzegorz Kołodko). Zdarzyła się wtedy bowiem rzecz wyjątkowo spektakularna: pozytywnym wskaźnikom wzrostu gospodarczego towarzyszył wyraźny spadek negatywnych współczynników społecznych: w roku 1997 produkt krajowy brutto wzrósł …aż [o] 6,9 (co oznacza zwiększenie PKB o około 82 miliardy zł), a z reguły rosnący współczynnik Giniego (mierzący stopień nierówności w dochodach) wtedy uległ zahamowaniu. Jednocześnie stopa bezrobocia …spadła do 10,3 w 1997 r. (czyli bezrobocie zmalało o ponad milion osób). Towarzyszyło temu wyraźne czasowe obniżenie wciąż rosnącego współczynnika śmierci samobójczej: z 14,1 do 13,0 (ponad 400 osób mniej). I jakkolwiek rzecz nie poddaje się łatwej interpretacji,

więcej Polaków wracało do kraju, niż z niego wyjeżdżało. Osiągnięto więcej niż zakładano w „Strategii…" mniejszym, niż przewidywano kosztem.[42] I to pomimo utrudniania realizacji obranej linii polityki gospodarczej przez Narodowy Bank Polski. Wpierw stymulowanie przezeń zbyt wysokimi stopami procentowymi dopływu zagranicznego kapitału, a potem sterylizacja rynku z nadmiernej płynności skutkowała szybkim narastaniem rezerw walutowych ponad racjonalny poziom, co było wielce kosztowne dla gospodarki narodowej. Pociągało to za sobą miliardowe (w skali dolarowej) koszty, których można było uniknąć.

Sukces tej fazy transformacji podkreśla wielu niezależnych autorów,[43] w tym tak wybitni ekonomiści, jak Joseph E. Stiglitz. Powołując się także na nasze rozmowy i niektóre moje publikacje[44], pisze, że Polska zawdzięczała swoje osiągnięcia „…zdecydowanemu odrzuceniu doktryny leżącej u podstaw porozumienia waszyngtońskiego. Kraj ten nie robił tego, co zalecał MFW – nie zaangażował się w szybką prywatyzację i nie przedkładał obniżania inflacji do coraz niższego poziomu nad inne kwestie makroekonomiczne. Kładł natomiast nacisk na pewne sprawy, do których MFW nie przywiązywał dostatecznej wagi – takie jak zdobycie demokratycznie wyrażanego poparcia dla reform, które pociągało za sobą starania o utrzymanie niskiego bezrobocia, zapewnienie zasiłków dla tych, którzy utracili pracę, waloryzowanie rent i emerytur na podstawie wskaźnika inflacji oraz stworzenie instytucjonalnej infrastruktury potrzebnej do funkcjonowania gospodarki rynkowej."[45] To prawda. Nie mylono środków polityki rozwoju z jej celami. Posunięta do przodu została sprawa budowy społecznej gospodarki rynkowej[46] na tyle, na ile było to możliwe

---

to skłania do refleksji nad niecodzienną sytuacją, w której rosło to, co rosnąć miało, i malało to, co maleć winno…". Por Jarosz 2007, s. 14.

[42] Wszechstronną analizę założeń i realizacji „Strategii dla Polski" na tle porównawczym z „szokową terapią", z wszystkimi niezbędnymi danymi statystycznymi, zawiera dostępna *in extenso* w internecie książka Kołodko i Nuti 1997.

[43] Zob. North 2002, Nekipelov 2004, Roland 2004 i Popov 2006.

[44] Zob. Kołodko 1998b i 1999b.

[45] Por. Stiglitz 2004, s. 165.

[46] Na temat uwarunkowań i barier wprowadzania w Polsce społecznej gospodarki rynkowej zob. Mączyńska i Pysz 2003 oraz Kowalik 2005.

w realiach toczącej się równocześnie globalizacji, przy silnych wpływach nurtu neoliberalnego w światowej myśli ekonomicznej i praktyce gospodarczej.

Okres realizacji „Strategii dla Polski" był wyjątkowy pod innym jeszcze względem. Otóż nigdy przedtem ani potem nie udało się tak skonstruować parametrów finansowych w polityce makroekonomicznej oraz rozwiązań instytucjonalnych w polityce zmian systemowych, aby **proces reprodukcji makroekonomicznej kroczył „złotą sekwencją"**. Polega ona na takim ustawieniu stóp wzrostu podstawowych kategorii makroekonomicznych, aby przy odczuwalnej poprawie stopnia zaspokojenia bieżących potrzeb społecznych systematycznie tworzone były warunki wzrostu gospodarczego w przyszłości. Chodzi tu o sprzęgnięte z sobą osiem podstawowych kategorii:

- inwestycje (In);
- wydajność pracy (P_W);
- eksport (Ex);
- produkt krajowy brutto (PKB):
- konsumpcję z dochodów osobistych (tzw. spożycie indywidualne) (K_I);
- dochody budżetu państwa ($D_{B)}$;
- wydatki budżetu (W_B);
- konsumpcję finansowaną ze społecznych funduszy spożycia (tzw. spożycie zbiorowe) (K_S).

„Złota sekwencja" to taki ciąg wskaźników dynamiki tych kategorii, w którym stopy wzrostu układają się w następującej kolejności:

$$\Delta In > \Delta Ex > \Delta PKB > \Delta K_I > \Delta P_W > \Delta D_B > \Delta K_S > \Delta W_B$$

Taki układ dowodzi nie tylko poprawy efektywności gospodarki (wydajność pracy) oraz standardu życia ludności (konsumpcja oraz inwestycje w kapitał społeczny finansowane z budżetu państwa), ale tworzenia strukturalnych podwalin pod wzrost gospodarczy w przyszłości (inwestycje i zdobywanie zagranicznych rynków zbytu). Przyczynia się to także do poprawy warunków działania przedsiębiorstw wskutek zmniejszania zakresu fiskalizmu, co wiąże się zarazem ze zmniejszeniem skali redystrybucji budżetowej. I to szybko zostało osiągnięte dzięki skutecznej polityce gospodarczej opartej o słuszne

teorie ekonomiczne. Już od drugiego roku realizacji pragmatycznej polityki, ukierunkowanej na takie makroproporcje reprodukcji, udało się wprowadzić polską gospodarkę na trajektorię „złotej sekwencji" (Tabela 1).

Tabela 1:

„Złota sekwencja" wzrostu gospodarczego w latach 1995–97

	1995	1996	1997	Średnie tempo wzrostu w latach 1995-97 (w%)	Wzrost w latach 1995-97 (w%)
Inwestycje	16,5	19,7	21,8	19,3	69,9
Eksport	32,8	6,8	11,5	17,0	58,1
PKB	7,0	6,2	7,1	6,8	21,8
Konsumpcja indywidualna	4,5	8,7	7,0	6,7	21,5
Wydajność pracy	6,7	3,8	3,5	4,7	14,7
Konsumpcja zbiorowa	2,9	3,4	1,8	2,7	8,3
Dochody budżetu	3,8	-0,7	4,6	2,6	8,0
Wydatki budżetu	3,6	-0,4	0,5	1,2	3,7

Źródło: GUS. Ceny stałe.

Zasada $\Delta K_I > \Delta P_W$ obowiązuje wówczas, gdy rośnie zatrudnienie i wzrost spożycia finansowanego z dochodów osobistych na głowę jest po części funkcją wzrostu wydatków wynikających ze wzrostu dochodu gospodarstwa domowego z tytułu aktywizacji zawodowej (na przykład wcześniej bezrobotny lub niepracujący członek rodziny podejmuje pracę). W innych okolicznościach obowiązuje zasada $\Delta P_W > \Delta K_I$. W latach „Strategii dla Polski" zatrudnienie rosło bardzo szybko. Z kolei co do zasady $\Delta D_B > K_S$, to konsumpcja finansowana ze społecznych funduszy spożycia rosła w prawie takim samym średniorocznym tempie, przy czym w roku 1997 już wyraźnie wolniej.

Nie można w tym kontekście nie przypomnieć pewnych wypowiedzi, które przedstawiane były jako fachowe prognozy, ale raczej wyrażały złe życzenia. Pisano o „rodzącym się zagrożeniu" (były wicepremier i minister finansów,

L. Balcerowicz), widmie „300–procentowej inflacji" (były premier, J. K. Bielecki) czy „narodowej katastrofie" (były przedstawiciel Polski w EBOiR, J. Winiecki). W niektórych zagranicznych kręgach przez jakiś czas miały one, niestety, negatywny wpływ na opinię o perspektywach polskiej gospodarki, ale pod wpływem twardych faktów i racjonalnych argumentów szybko się z tym uporano. Wbrew temu czarnowidztwu Polska gospodarka odnotowała spektakularny sukces w latach 1994–97 i wtedy to została uznana ze niekwestionowanego lidera posocjalistycznych przemian. Niestety, nie na długo. Nieortodoksyjna, pragmatyczna polityka, która zaowocowała skokiem PKB na mieszkańca aż o 28 procent, została bezsensownie przerwana i korzystne tendencje zostały szybko odwrócone.

Nastają **fatalne lata 1998–2001**, w których próbuje łączyć się powracający ortodoksyjny neoliberalizm z populizmem „Solidarności". Skutki są jeszcze gorsze niż na początku dekady. Pomimo postępu na niektórych odcinkach budowy instytucji oraz poszerzającego się szybko sektora prywatnego wygasa dynamika gospodarcza. Wskutek realizowanej instrumentami fiskalnymi i pieniężnymi polityki studzenia koniunktury tempo wzrostu PKB spada z 7,5 procent w drugim kwartale 1997 roku do 0,2 procent w czwartym kwartale roku 2001. Tempa 7,5 procent nie udało się uzyskać od tamtego czasu. Bezrobocie, które w latach 1994–97 spadło o ponad milion osób, w latach 1998–2001 zwiększyło się o ponad milion osób.

Gospodarka została niepotrzebnie przechłodzona, choć w zasadzie w ogóle nie była przegrzana. Występowały jedynie pewne napięcia w odniesieniu do bilansu płatniczego, przy czym do roku 1997 nie stanowiło to żadnego istotnego zagrożenia. Deficyt na rachunku obrotów bieżących w tamtym roku wynosił tylko 3,2 procent PKB i był aż w 93 procentach finansowany napływem sprzyjających koniunkturze i poprawie konkurencyjności polskiej gospodarki bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Natomiast w roku 1999 deficyt ten wynosi już 7,4 procent PKB. Ponownie dochodzi do przewrotnego efektu. Tak jak w roku 1991 wbrew zamiarom pojawił się wysoki deficyt budżetowy (po przejściowej nadwyżce w roku 1990), tak w latach 1998–99, miast mniejszego niż w latach 1996–97 deficytu na rachunku obrotów bieżących, pojawia się deficyt 2,5–krotnie większy. W roku 1998 nominalny deficyt budżetu państwa z górą podwaja się w stosunku do roku 1997, a w roku 2000 następuje

jego załamanie. Nie licząc roku 2004 jedyny podczas całej transformacji rok istotnego przyspieszenia inflacji w porównaniu do roku poprzedniego – z 7,3 do 10,1 procent – to rok 2000.

To wszystko dzieje się przy trwającym otwieraniu się polskiej gospodarki na kontakty zewnętrzne, rozkwitowi oddolnej przedsiębiorczości, poprawie jakości zarządzania mikroekonomicznego, wyższych kwalifikacjach kadr. Jak to było możliwe? Odpowiedź jest skomplikowana na gruncie psychologicznym i politycznym. Na gruncie ekonomicznym jest prosta: realizowano błędną politykę gospodarczą w oparciu o błędną koncepcję teoretyczną. **Nadwiślański neoliberalizm skrzyżowany z prawicowym populizmem nie mógł skutkować niczym innym, jak zahamowaniem prosperity i wpędzeniem gospodarki w stagnację.** Koszty społeczne polityki przechłodzenia były olbrzymie, efekty ekonomiczne mizerne.

Następuje czwarty okres, lata 2002–05. Jest to finalny i kluczowy etap negocjacji w sprawie członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Polska do Unii nie mogła nie wejść. Geopolitycznie było to przesądzone w szerszym, europejskim kontekście.[47] Jednakże wiele istotnych spraw – w tym z obszarów związanych ze sferą fiskalną, pieniężną, regulacjami antymonopolowymi i polityką konkurencji, rynkiem rolnym, infrastrukturą i ochroną środowiska – pozostawało do wynegocjonowania. Krytyczna była tutaj druga połowa 2002 roku, poprzedzającą historyczny szczyt Unii w Kopenhadze. Uważam, że w tej fazie Polska wynegocjowała maksimum tego, co było możliwe. W skali jednakże całej, wieloletniej procedury negocjacyjnej można było – poprzez lepiej skoordynowany wysiłek krajów aplikujących do UE – osiągnąć więcej.

Obok korzystnego ukończenia pertraktacji z Unią oraz pozyskania poparcia narodu dla sprawy akcesji, co zwieńczyło się zwycięskim referendum w czerwcu 2003 roku, najważniejszą sprawą było wyciągnięcie gospodarki ze stanu zapaści i wprowadzenie jej ponownie na ścieżkę szybkiego wzrostu.

[47] Można też spotkać dość kuriozalne poglądy jakoby to zadecydowane przez USA przyjęcie krajów środkowo– i wschodnioeuropejskich do NATO umożliwiło ich późniejsze wejście do UE. Tak twierdzi Brzeziński 2007. Klasyczny błąd typu *post hoc ergo propter hoc*, czyli potem, a więc dlatego, sprzęgnięty z klasycznym amerykanocentryzmem.

Było to zadanie zarazem i łatwiejsze, i trudniejsze niż podobne przedsięwzięcie po nieudanym szoku bez terapii osiem lat wcześniej. Łatwiejsze, ponieważ stan zaawansowania samoregulującej się gospodarki rynkowej był jakościowo wyższy. Ale dlatego też i trudniejsze, gdyż polityka dysponowała dużo mniejszą ilością instrumentów interwencyjnych. Te stojące wciąż do dyspozycji rządu zostały wykorzystane na tyle, na ile było to możliwe przy wyraźnie utrudniającej ożywianie koniunktury polityce pieniężnej banku centralnego. Nie jest dobrą metodą działania naprawianie błędów polityki monetarnej posunięciami polityki fiskalnej. **Polska gospodarka straciła sporo z potencjalnie możliwego do uzyskania wzrostu gospodarczego ze względu na niedostatki koordynacji polityki finansowej – polityki monetarnej banku centralnego z polityką fiskalną rządu.**

Ostre, jednorazowe pchnięcie dokonane zostało w drugiej połowie 2002 i na początku 2003 roku na drodze działań nieortodoksyjnych. Warunkowo oddłużono ponad 60 tysięcy przedsiębiorstw, z tego ponad 99 procent małych i średnich firm prywatnych. Według ocen niezależnych ośrodków – na przykład Naczelnej Organizacji Technicznej, NOT – uratowało to około 210 tysięcy miejsc pracy. Uchronienie przed niechybnym bankructwem tysięcy firm, które zostały doprowadzone na jego krawędź nadmiernie restrykcyjną polityką fiskalną i monetarną (w tym nadmierną aprecjacją kursu walutowego, czemu cały czas sprzyjała polityka NBP), szybko zaowocowało odwróceniem niekorzystnych tendencji. Produkcji rosła coraz szybciej, niedługo potem poczęło też rosnąć zatrudnienie. Poprawiła się sytuacja budżetu i bilans płatniczy. PKB rósł w połowie 2003 roku już o 4,0 a w pierwszym kwartale 2004 roku aż o 7,0 procent. Niestety, rok 2005 nie utrzymał tej dynamiki. Obniżyła się ona przejściowo do 3,5 procent wskutek ogólnej niezborności polityki makroekonomicznej.

Niezależnie od jednorazowej operacji oddłużeniowej i ogólnej poprawy efektywności, związanej z nieustanną poprawą jakości zarządzania przedsiębiorstwami, bardzo duże znaczenia dla przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego miały reformy strukturalne i postęp instytucjonalny, który był związany z przygotowywaniem nadchodzącego członkostwa w Unii Europejskiej. Bez wątpienia ten odcinek prac rządu i całego aparatu państwowego był najbardziej sprawny. Ułatwiało to przeprowadzanie na bieżąco, bez czekania na członkostwo, wielu usprawnień organizacyjnych.

Zasadniczą rolę wszakże odegrało przygotowanie i zapoczątkowanie wdrażania wielowarstwowego programu reform strukturalnych, który integrował i organizował działania na wielu odcinkach, choć jego nazwa mogłaby mylnie sugerować koordynację na jednym tylko z nich. To wzmiankowany już „**Program Naprawy Finansów Rzeczypospolitej**" (PNFR).[48] Ten pakiet reform bynajmniej nie ogranicza się do uporządkowania i konsolidacji systemu finansów publicznych, gdzie wciąż wiele pozostaje do zrobienia, dlatego też pod innymi nazwami kontynuowany jest w kolejnym okresie, po roku 2005. Chodzi tu także o więcej niż o kolejne radykalne obniżenie opodatkowania przedsiębiorstw, które – po zmniejszeniu zaledwie o cztery punkty procentowe decyzjami podjętymi w latach 1998–2001 – zostały ponownie obniżone, tym razem o dziewięć punktów, z 28 procent w roku 2002 do 19 procent od roku 2004.[49] To też przyczyniło się do przyspieszenia tempa wzrostu. Najważniejsza wszakże w PNFR jest propozycja przebudowy finansowania sfery usług publicznych oraz kontynuacja reform w odniesieniu do zabezpieczenia społecznego. Na tych polach najwięcej pozostaje do zrobienia w następnych okresach, bo tych lat pozostających do końca obecnego, piątego, na to nie starczy.

Niestety, ożywienie gospodarcze i przyspieszenie tempa wzrostu napotkało po drodze trudności. Stało się tak wskutek ogólnej niezborności polityki makroekonomicznej w latach 2004–05. Nałożyły się na to skutki nieudolnych prób łączenia niektórych kluczowych ministerstw, które miast rozwiązywaniem problemów zajmowały się swoimi wewnętrznymi sprawami organizacyjnymi. Błędne było przesunięcie centrum koordynacji polityki gospodarczej rządu z resoru finansów do dysfunkcjonalnego konglomeratu, jakim stało się ociężałe ministerstwo gospodarki wraz z przyległościami. Pomimo postępu wcześniejszych lat rozchwiane zostały oczekiwania przedsiębiorstw zdezorientowanych ogólną

[48] Na temat założeń, istoty, instrumentacji i początkowych rezultatów wdrażania „Programu…" zobacz Kołodko 2004b oraz Postuła 2007. O polityce gospodarczej oraz realiach tego okresu z innej perspektywy pisze Hausner 2007.

[49] Podkreślmy to wyraźnie: z 21 punktów procentowych, które zostały zdjęte z opodatkowania przedsiębiorstw wprowadzonego na początku lat 90. w wysokości 40 procent, jedynie cztery punkty to skutek decyzji rządu z okresu 1998–2001, a aż 17 punktów to decyzje „Strategii dla Polski" i „Programu Naprawy Finansów Rzeczypospolitej".

niewydolnością polityki gospodarczej. Wikłała się ona bardziej w partyjne rozgrywki i przedwyborcze utarczki aniżeli w pragmatyczne działania na rzecz walki z korupcją i poprawy konkurencyjności przedsiębiorstw. Miast dalej realizować niezbywalne zadania nakreślone w PNFR, próbowano je obchodzić już w roku 2004, co obróciło się przeciwko wzrostowi gospodarczemu. Dynamika gospodarcza ulegała załamaniu i tempo wzrostu lawinowo spadało (zob. Wykres 1, Rozdz. II), co udało się dopiero odwrócić wskutek pojawienia się korzystnych tendencji płynących z członkowstwa w Unii Europejskiej i powrotu na ścieżkę polityki wyznaczonej przez PNFR.

Lata 2006–08 to piąty okres w transformacyjnym dwudziestoleciu. Kontynuują one ogólnie pozytywne tendencje gospodarcze. Średnie roczne tempo wzrostu bliskie 6 procent to wcale przyzwoity wynik, choć Polska ma potencjał na tempo w wysokości około 7 procent. Przy stopie 7,2 procent dochód podwaja się co dekadę. Wystarczyło utrzymać przez ostatnie lat dziesięć dynamikę z wiosny 1997 roku, a PKB byłby dzisiaj nie o 50 procent, ale dwukrotnie większy. Obecnie natomiast w miarę dobrze dzieje się nie tyle ze względu na wysoką jakość polityki makroekonomicznej czy też wskutek dalszego doskonalenia instytucji, bo tego nie starcza, ale przede wszystkim z czterech innych powodów. Decydują tu:

- pozytywna inercja procesów uruchomionych w poprzednim okresie;
- odczuwalna poprawa jakości zarządzania mikroekonomicznego na szczeblu przedsiębiorstw;
- rozwój samorządności, która wspiera lokalną przedsiębiorczość i stymuluje rozwój regionalny;
- korzyści instytucjonalne, finansowe i inwestycyjne płynące z członkostwa w Unii Europejskiej, których efekt można szacować na dodatkowy roczny wzrost PKB nawet rzędu dwu procent.[50]

Z tych czynników najłatwiej zepsuć pierwszy, ale to dzięki zdrowemu rozsądkowi jak dotychczas się nie udało. W perspektywie następnych trzech lat,

[50] Na temat korzyści płynących z członkostwa w UE zob. Hübner 2004 i Kołodko 2005b. O znaczeniu funduszy europejskich we współfinansowaniu wzrostu gospodarczego pisze Szlachta 2004.

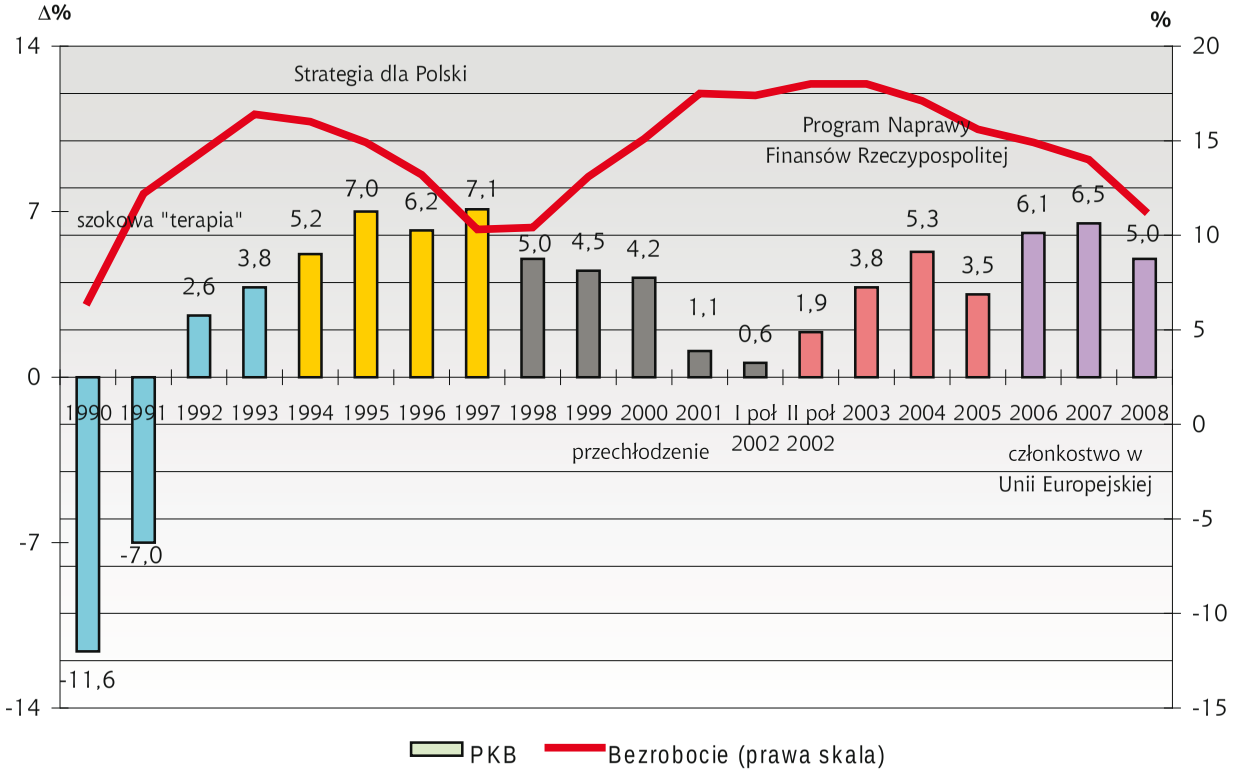
2009–11, można spodziewać się zwolnienia tempa. Na powrót na 7–procentową ścieżkę wzrostu się nie zanosi, acz przy prawidłowej strategii rozwoju można by takową kroczyć w drugiej dekadzie stulecia.[51]

Tak oto na 66 procent przyrostu PKB uzyskanego przez osiemnaście lat transformacji, ponad dwie trzecie – aż 47 punktów – to skutek ośmiolecia 1994–97 i 2002–05. Ośmiolecie 1990–93 i 1998–2001 to *per saldo* zero. Taka w wymiarze dynamiki gospodarczej jest różnica pomiędzy „Strategią dla Polski" oraz „Programem Naprawy Finansów Rzeczypospolitej", z jednej strony, oraz „szokową terapią" i przechłodzeniem gospodarki, z drugiej. Występujące w tych okresach tendencje jakże wymownie ilustrują wszystkie bez mała dane statystyczne, począwszy od dynamiki PKB i zatrudnienia poprzez inwestycje do zmian sytuacji finansowej państwa (Wykresy 3–14).

[51] Na temat uwarunkowań i perspektyw długookresowego rozwoju społeczno–gospodarczego Polski zob. dwie prace zbiorowe przygotowane wysiłkiem ponad dwudziestu badaczy, Kołodko 2002 i 2004a. Interesująco – z troską, ale i z optymizmem – o perspektywach rozwojowych w kontekście międzynarodowym i w związku z potrzebą budowy gospodarki opartej na wiedzy pisze Sadowski 2006. O znaczeniu instytucji dla procesu zrównoważonego rozwoju zob. Noga 2004. O uwarunkowaniach i ograniczeniach wzrostu ze szczególnym uwzględnieniem innowacyjności i konkurencyjności zob. Lis 2007.

Wykres 3:

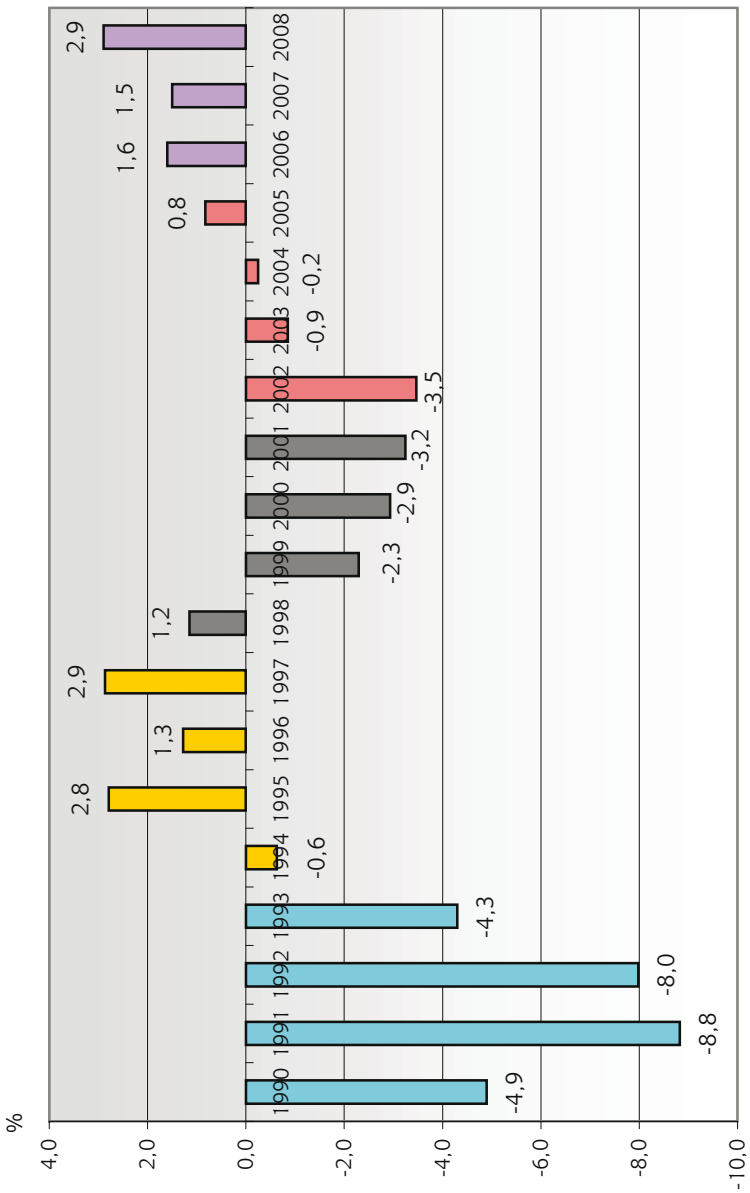
Stopa wzrostu PKB i stopa bezrobocia w latach 1990–2008



Źródło: Główny Urząd Statystyczny (GUS). Dane dla lat 2007–08 – prognozy własne. Stopa bezrobocia w warunkach porównywalnych z danymi z lat 90. Według obecnie stosowanej metodologii jest ona o około 2 punkty wyższa.

Wykres 4:

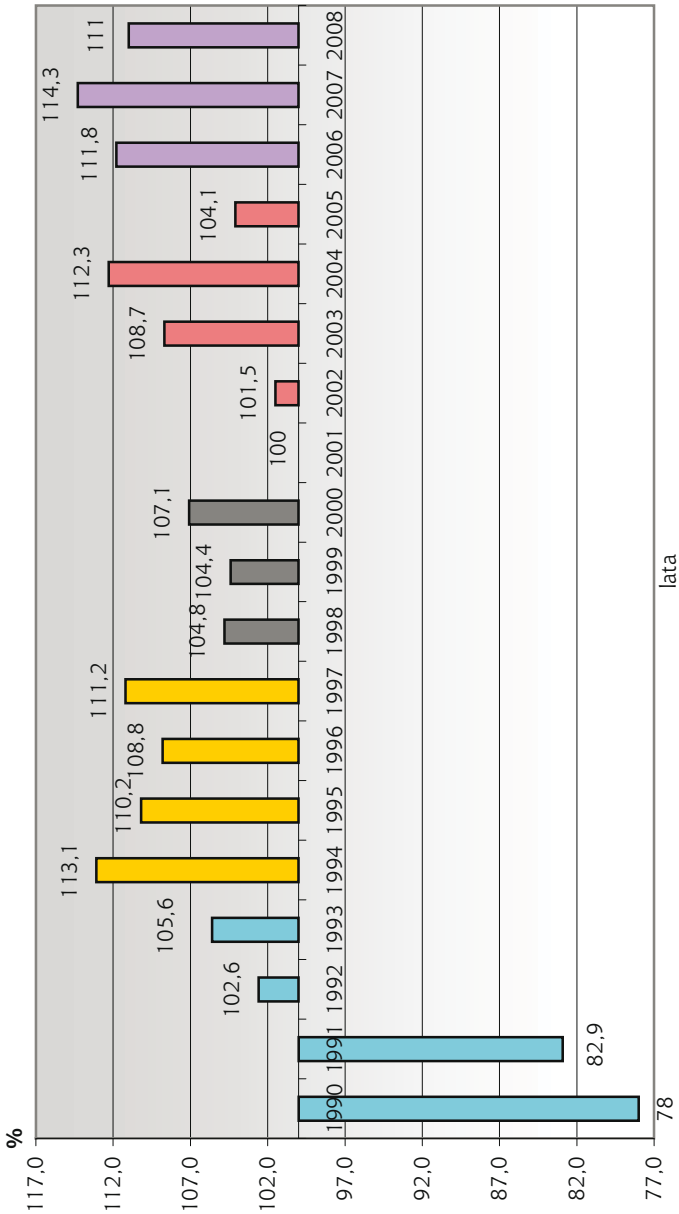
Zmiany zatrudnienia w latach 1990–2008



Źródło: Dla lat 1990–2006 GUS. Rok 2007 według Ustawy budżetowej, rok 2008 według założeń do budżetu.

Wykres 5:

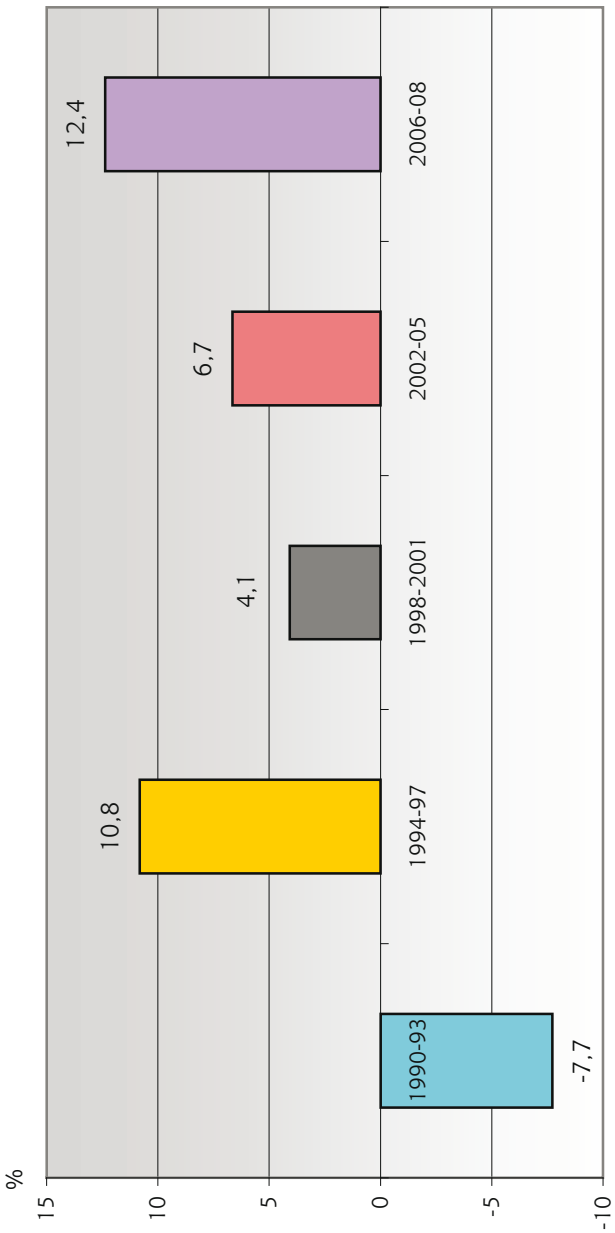
Produkcja przemysłowa w latach 1990–2008



Źródło: jak wyżej.

Wykres 6:

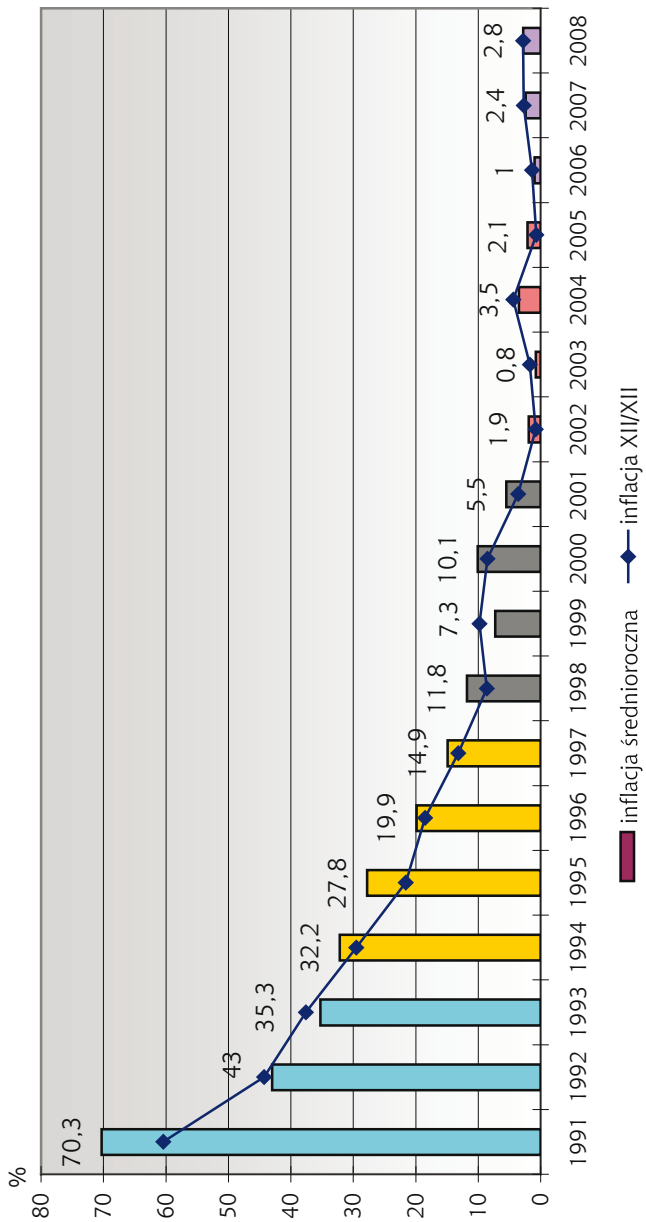
Średnie roczne tempo wzrostu produkcji przemysłowej w kolejnych okresach lat 1990–2008



Źródło: jak wyżej.

Wykres 7:

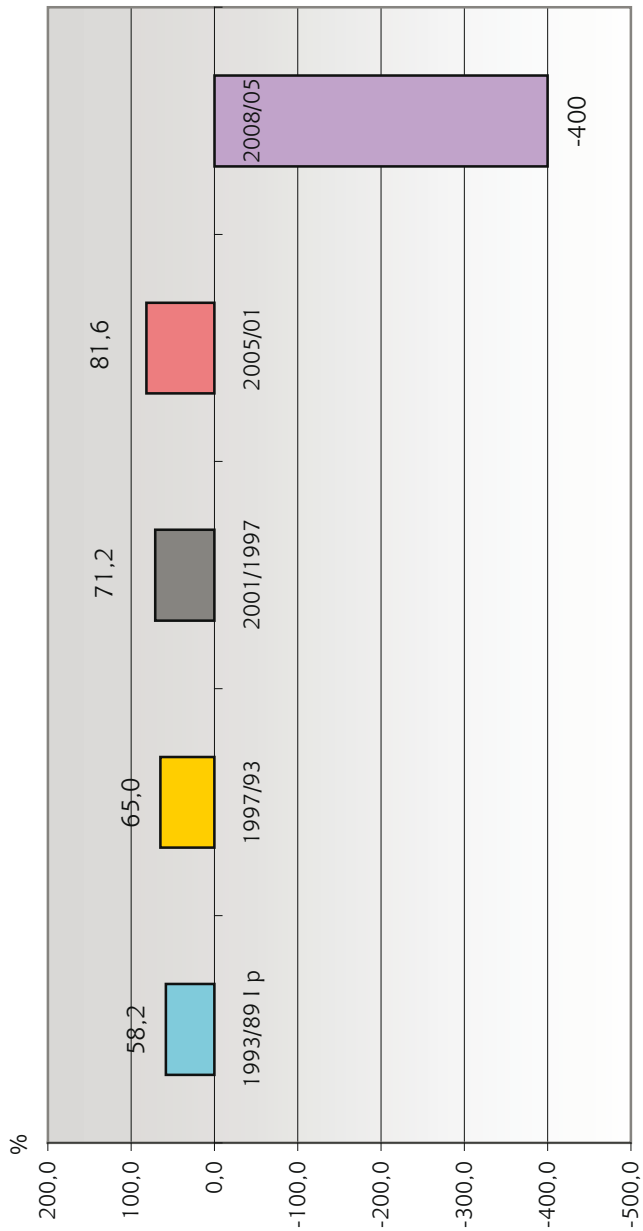
Inflacja. Stopy wzrostu cen dóbr i usług konsumpcyjnych w latach 1990–2008



Źródło: Dla lat 1990–2006 GUS. Dla lat 2007–08 prognozy własne.

Wykres 8:

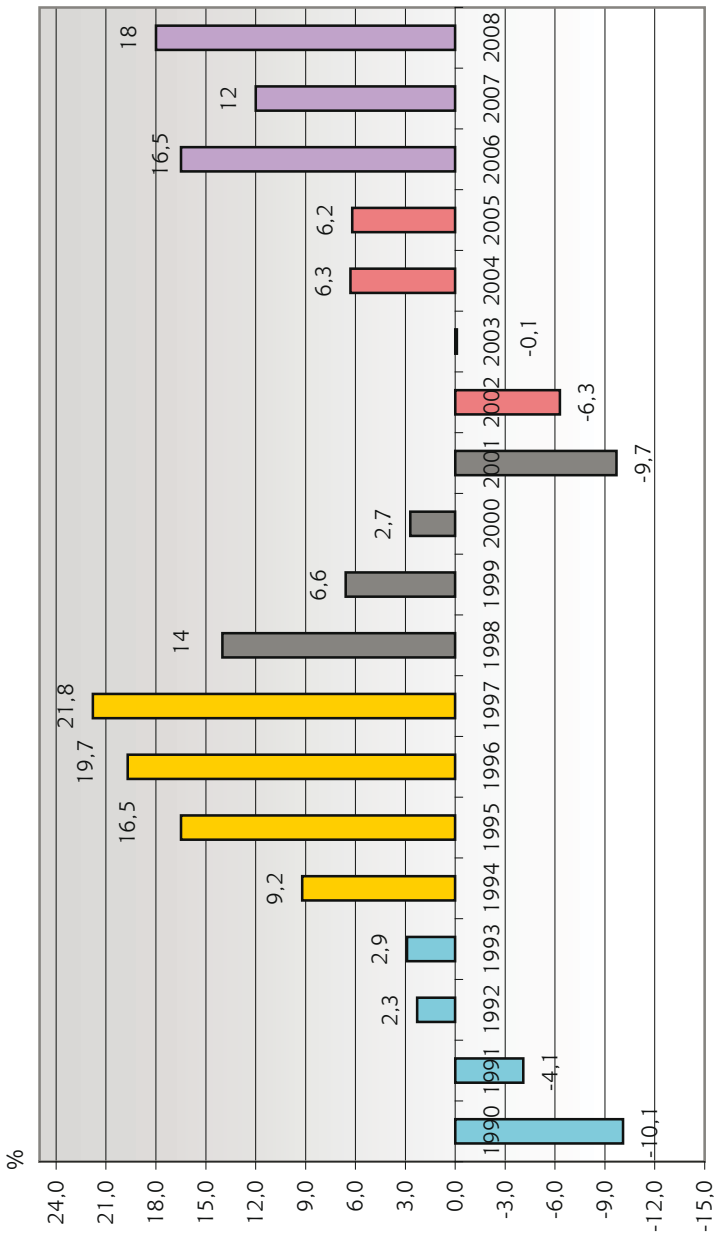
Skala redukcji stopy inflacji na koniec kolejnych okresów lat 1989–2008 w porównaniu do końca okresów poprzednich



Źródło: Szacunki własne w oparciu o dane GUS dla lat 1989–2006 oraz szacunki własne dla lat 2007–08. Stopa inflacji na koniec roku 1993 porównana jest ze stopą na koniec pierwszego półrocza 1989 ze względu na zaindukowany charakter inflacji w późniejszej fazie roku.

Wykres 9:

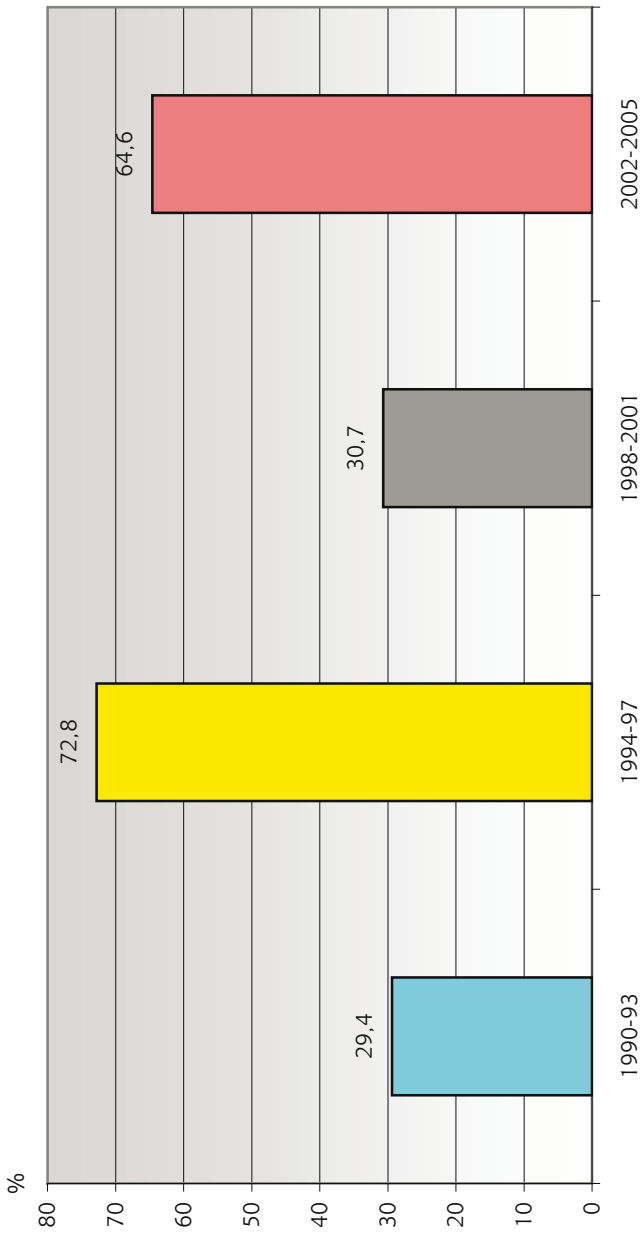
Inwestycje w latach 1990–2008 (roczne stopy wzrostu)



Źródło: jak Wykres 6.

Wykres 10:

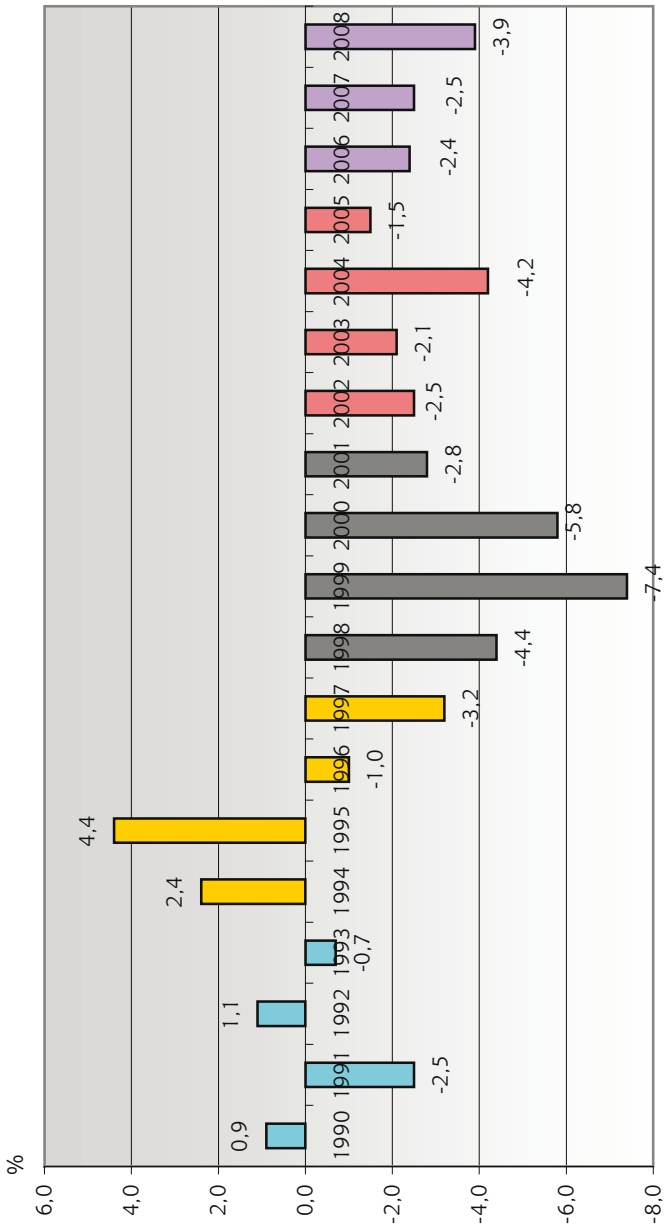
Skumulowany wzrost eksportu w kolejnych czteroleciach 1990–2005



Źródło: GUS.

Wykres 11:

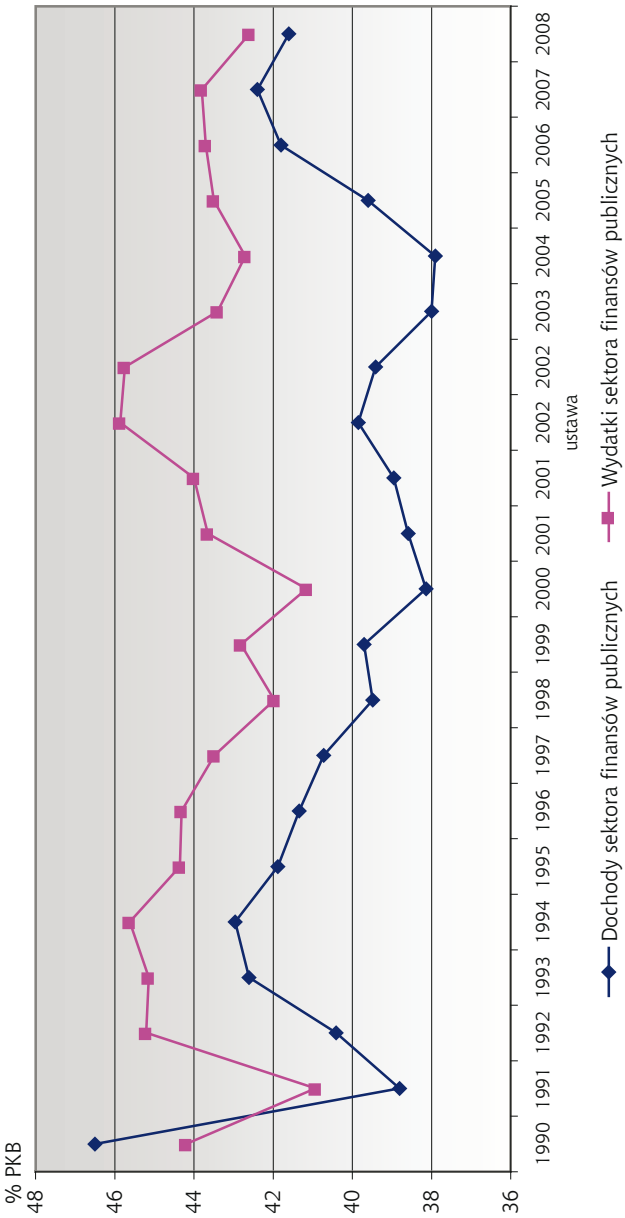
Saldo rachunku obrotów bieżących (w % PKB)



Źródło: jak Wykres 5.

Wykres 12:

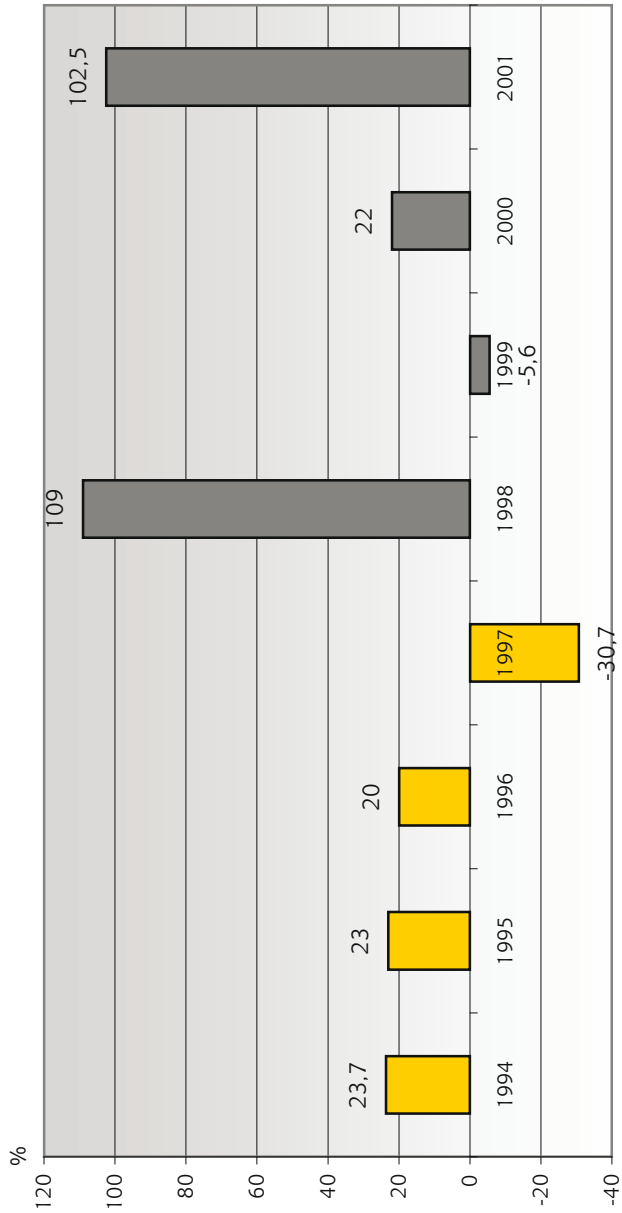
Wydatki i dochody sektora finansów publicznych w latach 1991–2008



Źródło: Ministerstwo Finansów.

Wykres 13:

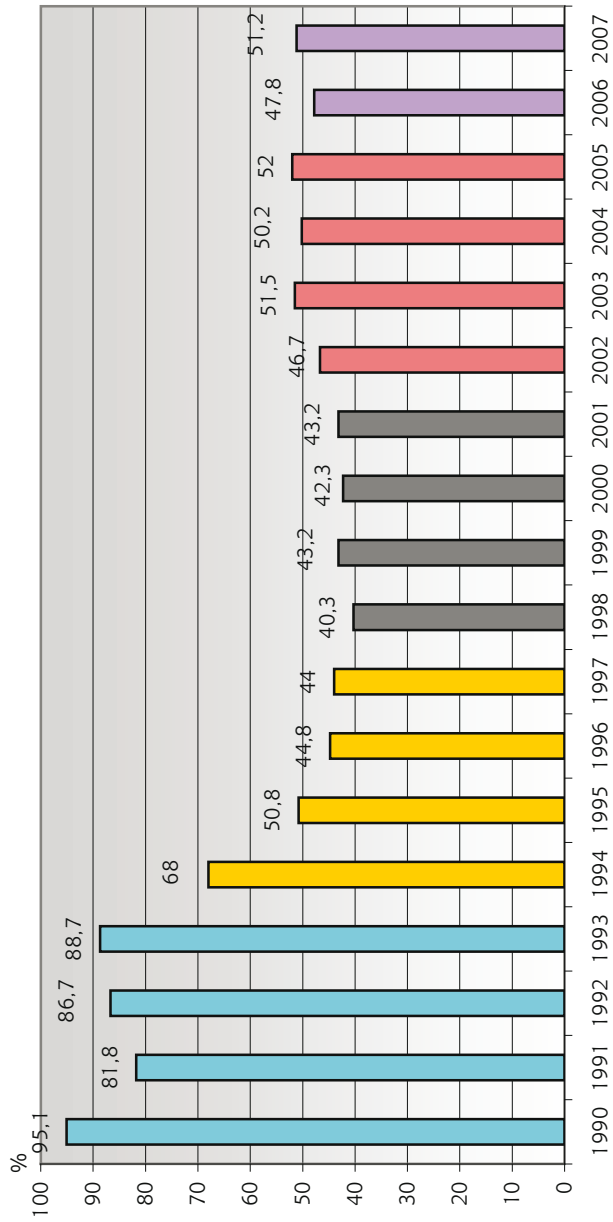
Realny przyrost deficytu budżetowego w latach 1997–2001 (w stosunku do roku poprzedniego)



Źródło: jak wyżej.

Wykres 14:

Dług publiczny w latach 1990–2007 (w % PKB)



Źródło: jak wyżej.

Począwszy od 1999 roku dług publiczny liczony jest według nowej metody. Wpływy z prywatyzacji nie są już liczone jako dochody budżetu, lecz jako przychody, które zmniejszają zadłużenie państwa. Bez tej zmiany dług w roku 1999 i w latach następnych byłby wyższy aniżeli w przytoczonych danych.

Najgorszą politykę realizowano w czteroleciu 1998–2001, gorszą nawet niż na początku minionej dekady. A przecież obszar niepewności był niepomiernie mniejszy. Raz jeszcze trzeba podkreślić, że w oparciu o błędną teorię ekonomiczną można uprawiać jedynie szkodliwą politykę gospodarczą. Nic jej nie usprawiedliwia. Oczywiście, partykularne interesy również odgrywały w tym niebagatelną rolę.

3. Inne miary

Trzecie poczynione zastrzeżenie wiąże się z rozmaitością mierników i kryteriów, przy pomocy których można oglądać zmiany ekonomiczne i oceniać osiągnięcia i niepowodzenia. Nie wolno przecież sprowadzać skali postępu transformacji li tylko do oceny wzrostu gospodarczego mierzonego zwiększaniem się produktu krajowego brutto. Towarzyszy mu wiele innych procesów, tak o doraźnych, jak i długookresowych implikacjach.

Gdyby konsekwentnie przez kilkanaście lat kontynuować politykę prywatyzacji zgodnie z linią programową „Strategii dla Polski", nie byłoby już długu publicznego. Racją stanu było wykorzystanie przychodów z denacjonalizacji majątku państwowego – dziś w podstawowej mierze już sprywatyzowanego – do wyeliminowania długu, który wcześniej w związku z tworzeniem i funkcjonowaniem tegoż majątku powstał. Ta szansa została zmarnowana raz na zawsze ze względu na wyprzedaż majątku poniżej jego rzeczywistej wartości.[52] Z tego punktu widzenia wiele samorządów prowadzi lepszą politykę niż większość rządów w trakcie minionych bez mała dwu dekad.

[52] Zob. Kołodko 1999a. Kwestię tę mocno postawił Poznański 2000, formując przy okazji pogląd o klęsce polskich reform. Nie wchodząc w metodologiczną poprawność dokonanych przez niego szacunków na temat możliwych do osiągnięcia przychodów z prywatyzacji, uważam,

Nie wystarczy też wzięcie pod uwagę zmian w podziale PKB. Faktem jest, że podczas transformacji nierównomierności w podziale wyraźnie wzrosły.[53] Poszerzył się obszar wykluczenia społecznego, co ma podwójne koszty. Marnotrawiona jest część kapitału ludzkiego i ponoszone muszą być dodatkowe wydatki budżetowe, co odciąga je od zastosowań prorozwojowych. I tym razem najbardziej sytuacja pogorszyła się podczas szoku bez terapii i przechłodzenia bez potrzeby. Podczas ostatnich kilku lat skala nierówności wydaje się stabilizować i, jak można szacować, współczynnik Giniego zmienia się na minimalną skalę. Do dyskusji pozostaje kwestia, czy osiągnął już poziom, który obraca się przeciwko wzrostowi gospodarczemu[54] i jak na jego zwiększenie wpłynęłyby proponowane przez kręgi neoliberalne zmiany podatkowe przesuwające część dochodów od grup niżej do wyżej uposażonych (tzw. podatek liniowy)[55]. Ale do tego nierozważnego posunięcia nie dojdzie, gdyż irracjonalność ekonomiczna ma swoje granice.

Ostatnio Polska została zdystansowana pod względem poziomu dochodu na mieszkańca przez Łotwę. Tak więc z PKB *per capita*, który można szacować z kategoriach parytetu siły nabywczej na około 15.200 dolarów w roku 2007, spośród dziesięciu posocjalistycznych członków UE Polska wyprzedza jedynie Bułgarię i Rumunię. Zarazem polski dochód odpowiada dokładnie połowie średniej całej Unii, która w tymże roku oscyluje wokół 30.500 dolarów. Dla porównania dodajmy, że w USA jest to o połowę więcej, około 45.000 dolarów.

Zarazem Polska prezentuje się korzystniej, jeśli porównać jej uplasowanie na kompilowanej przez ONZ–owski Program Rozwoju (UNDP) liście państw według tzw. wskaźnika rozwoju społecznego (ang. *Human Development Index*, HDI).[56] Uwzględnia on, z takimi samymi relatywnymi wagami, w jednej trzeciej, poza PKB również kondycję zdrowotną ludności mierzoną przeciętnym trwaniem

że jest to ocena zdecydowanie przesadzona. Popełnia on przy tym dość częsty błąd traktowania transformacji (w tym przypadku jej pierwszej dekady) jako jednolitego okresu.

[53] Na temat kształtowanie się proporcji dochodów w Polsce zob. Kumor i Sztaudynger 2007.

[54] Zob. Tanzi, Chu i Gupta 1999 i Przychodzeń 2007.

[55] Na temat potencjalnych skutków zastosowania takiego rozwiązania fiskalnego zob. Kuzińska 2006.

[56] Zob. UNDP 2006.

życia oraz stan oświaty oceniany przez pryzmat uczęszczania dzieci i młodzieży w wieku szkolnym do placówek edukacyjnych wszystkich trzech szczebli, podstawowego, średniego i wyższego (co waży z kolei w tym cząstkowym wskaźniku w jednej trzeciej) oraz umiejętnością czytania i pisania dorosłych w wieku powyżej piętnastu lat (co waży w dwu trzecich). Tak skonstruowany wskaźnik może osiągnąć maksimum równe jedności przy PKB w wysokości co najmniej 40.000 dolarów (według parytetu siły nabywczej), przeciętnym trwaniu życia 85 lat, całkowitym braku analfabetyzmu i pełnej skolaryzacji młodego pokolenia.

Najwyższy poziom w tej materii notuje Norwegia ze wskaźnikiem 0,965, najniższy Niger 0,311. Polska z HDI 0,862 ulokowana została przez UNDP w grupie 63 krajów o wysokim wskaźniku, nie mniejszym niż 0,800. Dodać warto, że taki poziom – 0,800 – ma Bośnia i Hercegowina, z PKB na mieszkańca zaledwie w wysokości odpowiadającej 40 procentom polskiego poziomu. Już to pokazuje, jak bardzo obraz rozwoju zmienia się, jeśli wykroczyć poza ilościowy wskaźnik produktu brutto i uwzględnić choćby te dwa, skądinąd tak ważne dla jakości kapitału społecznego parametry.

Polska co do wielkości PKB na mieszkańca znajduje się na 50 miejscu na świecie (biorąc pod uwagę państwa członkowskie ONZ oraz Hongkong). Natomiast pod względem HDI zajmuje miejsce 37, pomiędzy Argentyną i Chile. Jest wyżej niż sześć innych posocjalistycznych krajów UE, w tym Estonia (0,858), Litwa (0,857), Słowacja (0,856) i Łotwa (0,845), które mają większy niż Polska PKB na mieszkańca. Z tyłu jest także Bułgaria (0,816) i Rumunia (0,805). Tak więc z dziesiątki unijnej jedynie Słowenia, na 27 pozycji z HDI 0,910, oraz Czechy (0,885) i Węgry (0,869) mają się lepiej.

Wyłania się pytanie, w jakim stopniu ten rozkład, różny od rozkładu według wysokości PKB, jest skutkiem transformacji ustrojowej, a w jakim ogólnej spuścizny z poprzedniego systemu? Nie ulega wątpliwości, że tym razem ta spuścizna jest wyjątkowo korzystna. Funkcjonowała powszechna służba zdrowia. Wszystkie te kraje weszły w fazę transformacji ze społeczeństwami, w których dawno już, jeszcze w początkowej fazie socjalizmu, wykorzeniono analfabetyzm. Obok powszechnego szkolnictwa podstawowego dobrze rozwinięta była sieć szkolnictwa średniego i wyższego. Pozytywne efekty tego odczuwa się do dziś. Notabene, z tych względów niezwykle wysoko na liście HDI lokuje się Kuba, mając wskaźnik aż 0,826 (wyższy niż Bułgaria albo sąsiedni Meksyk) przy PKB

na głowę jedynie 4.000 dolarów. Kraje z podobnym średnim dochodem narodowym, jak Syria czy Indonezja, cechują się HDI o ponad sto punktów bazowych mniejszym (odpowiednio 0,716 i 0,711).

Tabela 2:

Wskaźnik rozwoju społecznego (HDI) w latach 1990–2004

Rok	HDI	Porównywalny HDI w latach 1992-96[4)]	Miejsce na świecie
1990	0,807		43
1991[1)]	b. d.		b. d.
1992	0,815	0,765	49
1993	0,875[2)]	0,781	56
1994	0,864	0,786	58
1995	0,883	0,796	52
1996	0,886	0,801	44
1997	0,809[3)]		44
1998	0,818		44
1999	0,823		38
2000	0,848		37
2001	0,841		35
2002	0,850		37
2003	0,858		36
2004	0,862		37

1) b. d. – brak danych
2) od 1993 roku zmiana metody kalkulacji;
3) od 1997 roku ponowna zmiana metody kalkulacji;
4) wskaźniki dla lat 1992-96 przeliczono według metody zastosowanej po zmianie wprowadzonej przez UNDP w roku 1997, co umożliwia porównanie szeregu czasowego 1992-2004. Rok 2004 jest ostatnim, dla którego dostępne są dane.

Źródło: „UNDP Human Development Report", lata 1992–2006

W przypadku Polski wskaźnik rozwoju społecznego podniósł się w latach transformacji relatywnie bardziej niż w innych krajach ze względu na bardzo duży wzrost stopnia skolaryzacji na poziomie tercjalnym. Przyczynił się do tego dynamiczny rozwój niepublicznego szkolnictwa wyższego – bezsprzecznie związany

z transformacją – i znaczny wzrost liczby studentów. Ich liczba zwiększyła się z około 400 tysięcy na początku transformacji do aż blisko dwu milionów obecnie. Abstrahując od jakości (często bardzo niskiej) oferty edukacyjnej w wielu prywatnych uczelniach, bez mała pięciokrotny wzrost liczby studentów podczas niespełna dwudziestu lat jest ewenementem. Fakt ten wpłynął zauważalnie na wzrost HDI.

Aczkolwiek faktem jest, że w czasie transformacji wskaźnik rozwoju społecznego podniósł się w sumie o ponad 100 punktów bazowych – z poniżej 0,760 do powyżej 0,860, gdy liczyć go przy zastosowaniu metodologii umożliwiającej porównanie – główna teza raz jeszcze się potwierdza. Podczas kilku lat nieudanej polityki nadmiernych szoków z niedostateczną terapią w latach 1990–93 relatywna pozycja Polski w świecie pogorszyła się aż o kilkanaście miejsc. Wskaźnik rozwoju społecznego wykazuje pewien wzrost dopiero w roku 1993, co się wiąże z odbiciem od kryzysowego dna oraz zapoczątkowaniem realizacji uzgodnionego ze związkami zawodowymi rządowego programu „Pakt o przedsiębiorstwie państwowym w trakcie przekształcania".[57] Była to spóźniona próba ratowania szybko pogarszającego się położenia mas pracujących i, niestety, na coraz szerszą skalę niepracujących w związku z lawinowo narastającym bezrobociem. Dodajmy, że tego czynnika – w tak oczywisty sposób wpływającego na kondycję społeczeństwa – wskaźnik nie bierze pod uwagę. W drugim okresie fatalnej w skutkach polityki, w latach 1998–2001, wzrost HDI – choć tylko do roku 2000 – jest głównie skutkiem wielkiego boomu prywatnego szkolnictwa wyższego.

W ostatnim roku przechłodzenia gospodarki sytuacja pogarsza się absolutnie. HDI spada w roku 2001 bezwzględnie. Jest to jedyny taki przypadek w trakcie całej transformacji, spowodowany irracjonalną polityką makroekonomiczną, która sprowadziła tempo wzrostu gospodarczego w końcu tego roku do zera. **Wystarczyło cztery i pół roku, aby w korzystnych warunkach zewnętrznych[58] sprowadzić tempo wzrostu z 7,5 procent do zera.** Stało się to

[57] „Pakt…" w pewnym zakresie opierał się o sugestie programowe zaprezentowane przeze mnie już w końcu 1991 roku w opracowaniu „Nowa polityka gospodarcza". Zob. Kołodko 1992.

[58] Kryzys w Rosji miał marginesowe znaczenie dla koniunktury gospodarczej w Polsce. Jego znaczenie było tendencyjnie wyolbrzymiane przez prorządowych ekonomistów, analityków i media. Dodać trzeba, że sytuacja w Rosji była dużo gorsza w latach 1994–97, ale wówczas nikomu nie przychodziło do głowy, aby obwiniać odpowiedzialnością za trudności – bo tych nigdy

w wyniku nieumiejętności skoordynowania polityki reform instytucjonalnych z polityką rozwoju gospodarczego. To są dwie polityki i w żadnym wypadku w kraju dojrzewającym dopiero do pełnokrwistej gospodarki rynkowej działania podejmowane w pierwszej sferze nie substytuują tych, które są nieodzowne w drugiej. Te dwie polityki są komplementarne.

Ale nie tylko pieniądze, lecz nawet rosnący współczynnik rozwoju społecznego szczęścia nie daje. Na styku ekonomii i psychologii są prowadzone interesujące badania zmierzające do zdefiniowania i zmierzenia samopoczucia ludzi, ich kondycji psychicznej i fizycznej, która jest nie tylko funkcją poziomów dochodów oraz wykształcenia i stanu zdrowia. Brane są pod uwagę wartości kulturowe, stan środowiska naturalnego, stopień zadowolenia ze sposobów sprawowania władzy i funkcjonowania instytucji obywatelskich. Porównawcze badania w tym zakresie prowadzą do ciekawych wyników, w rezultacie których opracowana została pierwsza mapa szczęścia na świecie (ang. *World Happiness Map*).[59]

W oparciu o bogate dane statystyczne oraz wielowątkowe badania sondażowe skonstruowany został kompozytowy wskaźnik subiektywnej oceny dobrobytu (ang. *Subjective Well–Being*, SWB). Zawiera się on w przedziale od 100 do 300.[60] Na stosownej liście sklasyfikowanych zostało 178 krajów, a dokładniej ich społeczeństw. Listę otwiera z 273 punktami Dania i Szwajcaria, zaraz za nimi z 260 lokują się Austria i Islandia. Na ostatnim miejscu ze 100 punktami jest Burundi, które od znajdujących się na szarym końcu Ukrainy (120) i Mołdawii (117) dzielą tylko Kongo i Zimbabwe (po 110).

W przypadku SWB korelacja z PKB jest wyraźnie słabsza aniżeli w odniesieniu do HDI. Co nader ciekawe, bardzo daleko na liście znajdują się też inne kraje posocjalistyczne, nawet te, które UNDP kwalifikuje do grupy z wyższym indeksem rozwoju społecznego. Dopiero na miejscach 154 i 155 znalazły się Litwa i Łotwa ze 157 i na 164 Bułgaria ze 143 punktami. Tak samo nieszczęśliwi są Rosjanie, na równi z mieszkańcami Pakistanu i Swazilandu. Jeśli dawać wiarę tym badaniom, to szczęście w największej mierze uzależnione jest od niematerialnych

nie brakuje – bliższych czy dalszych sąsiadów.

[59] Została ona przygotowana na Uniwersytecie Leicester. Zob. White 2007.

[60] Na temat metody szacunku wskaźnika SWB zob. Marks, Saamah, Simms i Thompson 2006.

warunków życia. Chociaż na czele listy poza Bhutanem i Kostaryką znajdują się najbogatsze społeczeństwa, to potem już widać silniejszą korelację ze stanem i pięknem przyrody oraz tradycjami i wartościami kulturowymi niż z wysokością dochodów. Nawet najbogatsza spośród społeczeństw posocjalistycznych Słowenia, przodująca na listach według wysokości zarówno PKB, jaki i HDI, zyskując 220 punktów, tyle co także położony wśród pięknych gór biedny Kirgistan, ma przed sobą na miejscu 57 Mongolię z 223 punktami (*ex equo* z Fidżi i Izraelem). Za nimi na miejscu 98–99 wspólnie z Chorwacją ze 197 punktami pojawia się Polska, pomiędzy Iranem (200) i Południową Koreą (193). Przed nią znajdują się z grupy krajów socjalistycznych i posocjalistycznych jeszcze Czechy (213 punktów), Chiny i Kuba (po 210) oraz Tadżykistan i Wietnam (po 203). Niedaleko za Polską jest Kazachstan (193) i Węgry (190).

Byłem we wszystkich tych krajach i także w oparciu o własne obserwacje nie mogę wykluczyć, że tak właśnie jest. Ale zweryfikować i potwierdzić tego też się nie da. Wymaga to dalszych interdyscyplinarnych studiów komparatystycznych. Badania te są nader interesujące. Wykraczają daleko poza domenę ekonomii, choć Daniel Kahneman otrzymał właśnie w tej dyscyplinie w roku 2002 nagrodę Nobla, parając się zarówno behawioralnymi finansami, jak i hedonistyczną psychologią. Podkreśla on olbrzymie znaczenie w kreowaniu satysfakcji społecznej właśnie tych czynników, które brane są pod uwagę w szacunkach SWB.[61] Zachowując dystans do prezentowych wyników bynajmniej nie można ich lekceważyć. Byłby to na innym poziomie błąd podobny do tego, jaki neoliberalna ekonomia popełnia myląc środki polityki gospodarczej z jej celami.

Co utrudnia wnioskowanie w przypadku indeksu SWB, to brak szeregów czasowych i niemożność porównań w czasie. Pozostają zatem tylko te w przestrzeni. Gdy jednak zważyć na składające się na ten zbiorczy indeks wskaźniki cząstkowe, można przyjąć, że w Polsce także na tym polu odnotowujemy postęp na dłuższej skali. Ale i tu występują falowania, co wydaje się oczywiste, gdy porównać optymizm z połowy lat 90., kiedy to więcej ludzi wolało żyć i wracać, niż odchodzić i wyjeżdżać, z okresem bezpośrednio wcześniejszym i późniejszym. Zdecydowanie większy był też optymizm ludzi oraz zadowolenie ze sposobu sprawowania władzy.

[61] Zob. Kahneman 2003.

Podobnie było przez jakiś czas od połowy 2002 roku, co potwierdzają badania opinii publicznej. To fakt, że podejmowano usilne próby zabicia tego optymizmu. Czyniły to zwłaszcza neoliberalne kręgi i ich medialne tuby. Na przykład „Gazeta Wyborcza", piórem usłużnego analityka bankowego, a później wiceprezesa NBP, na pierwszej stronie w tekście szumnie nazwanym „Kryzys a la Kołodko" wypisywała brednie w rodzaju: „Zastosowanie recepty Kołodki może się zakończyć tragicznie dla gospodarki".[62] Zakończyło się sukcesem. Nic przeto dziwnego, że opinia publiczna nie dała się zwieść tym w istocie pragnieniom opozycji politycznej. Pod wpływem dobrych doświadczeń z lat 1994-97, zwłaszcza na tle tych złych z lat 1998-2001, zdecydowanie dominowało przekonanie, że zmiana na stanowisku wicepremiera i ministra finansów przyczyni się do zdynamizowania gospodarki. Aż dwie trzecie respondentów (65,44 procent) uważało, że „nowy minister finansów wprowadzi naszą gospodarkę na ścieżkę szybkiego rozwoju", a jedynie 13,5 procent, że „zrujnuje politykę finansową państwa".[63]

Zauważali to też niektórzy bardziej światli obserwatorzy sceny publicznej. Bronisław Łagowski w eseju zatytułowanym „Ruszyć głową" podkreślał wówczas: „Sojusz jest myślowo niesłychanie bierny, zarówno gdy chodzi o wielki sprawy, jak też w międzypartyjnej grze politycznej, w której nigdy się nie widzi, aby on narzucał tematy sporu, przeciwnie, daje sobie tematy narzucać. […] Słabość, o której mówię, uwyraźniła się poprzez efekt kontrastu, gdy do rządu wszedł Grzegorz Kołodko, który posiada to, czego brakuje SLD. Sądzę, że to dzięki niemu poprawiły się notowania Sojuszu w sondażach. Kołodko nie uprawia bijatyki z prawicą, ale jest do tego stopnia […] suwerenny intelektualnie, że bijatyka, jaką mu wydali przeciwnicy, od razu zamieniła się w papkinadę. Pierwszy Papkin wystąpił ubrany w spódnicę* (* Z. Gilowska)."[64] Problem w tym, że w polityce wielu marnuje wiele czasu właśnie w sporach na narzucane im tematy, podczas gdy debaty powinny koncentrować się na innych ważkich problemach.

---

[62] Zob. Krzysztof Rybiński, „Kryzys a la Kołodko", „Gazeta Wyborcza" z dnia 3 lipca 2002 roku, s. 1 (zob. http://gospodarka.gazeta.pl/gospodarka/1,33211,913800.html).

[63] Dane według badań sondażowych przeprowadzonych w połowie lipca 2002 roku przez portal www.hoga.pl. Uczestniczyła w nich reprezentatywna grupa 3215 respondentów.

[64] Łagowski 2007, s. 147.

Nie należy natomiast mieć żadnych wątpliwości, że w ostatnich paru latach – począwszy już od roku 2004 roku – na poziomie SWB ciążą negatywne oceny sfery życia politycznego, w tym sposób sprawowania rządów. Jego niska jakość jeśli nie absolutnie, to na pewno względnie obniża subiektywne poczucie społecznej satysfakcji Polaków.

Niektóre z popełnionych błędów są nie do odrobienia nawet w długim okresie. **Niewytworzony dochód jest utracony raz na zawsze.** Wyjątkiem od tej zasady są jedynie przypadki, w których rezygnacja z bieżącego strumienia dochodu związana jest z zaniechaniem służącej mu pracy z jednoczesnym przeznaczeniem biorących się stąd zasobów czasu na zainwestowanie ich w wyższą wydajność i większą produkcję w przyszłości. Jeśli ktoś mniej pracuje, a więc relatywnie w danym okresie mniej wytwarza i mniej zarabia, ale więcej się kształci, to osiągnięty tą drogą wzrost wydajności pracy może z nadwyżką skompensować utratę potencjalnego, możliwego do wytworzenia dochodu. Jeśli natomiast czas nieprzepracowany jest zmarnowany albo czas przepracowany jest źle wykorzystany, straty są nieodwracalne.

Dochodzimy do sedna. Czwarta uwaga to teza, że podczas transformacji można było osiągnąć dużo więcej. Także – a ze *stricte* ekonomicznego punktu widzenia przede wszystkim – w odniesieniu do poziomu produkcji i konsumpcji. **Polska zaprzepaściła podczas transformacji szansę na dużo większy przyrost PKB, niż to udało się osiągnąć. Mógł on już przewyższać portugalski i być na poziomie Słowenii czy Grecji, wynosząc ponad 24 tysięcy dolarów na mieszkańca.** Rzeczywistość z poziomem około 15 tysięcy to zaledwie dwie trzecie tej sumy. Taki sukces na dwie trzecie.

Nie wchodząc w zawiłe dywagacje i skomplikowane modele ekonometryczne, można przyjąć, że w obliczu braku jakichś większych, istotnych dla przebiegu procesu reprodukcji makroekonomicznej wstrząsów egzogenicznych, w warunkach pokoju zewnętrznego i względnego spokoju wewnętrznego możliwe było co najmniej osiąganie zakładanych w rządowych programach stóp wzrostu gospodarczego. Dodajmy, że masa podmiotów gospodarczych – krajowych i zagranicznych – podejmowała swoje decyzje w oparciu o rządowe założenia co do dynamiki produkcji. Dokonywane przez te podmioty analizy kosztów i zakładanych efektów prowadziły do nieoptymalnych decyzji i błędnych decyzji inwestycyjnych i alokacyjnych, co dodatkowo przyczyniało się do niższej od możliwej do osiągnięcia skali wzrostu produkcji.

Podkreślić trzeba, że krytyka profesjonalnego środowiska ekonomistów najczęściej sprowadzała się do pretensji, że tempo wzrostu nie jest dostatecznie wysokie. Akcentowano niewykorzystywanie istniejącego potencjału. W końcowej fazie drugiego okresu, w roku 1997, formułowano nawet pogląd, że tempo 7–procentowe jest zbyt niskie i zapowiadano podwojenie PKB podczas następnych dziesięciu lat. Szczególnie ironiczne jest to, że czynił to ówczesny partyjny przywódca Unii Wolności, L. Balcerowicz, który pełniąc ponownie funkcję ministra finansów swoją polityką podczas następnych kilku lat sprowadził tempo wzrostu PKB do zera! A zaiste podwojenie dochodu narodowego w trakcie dekady było możliwe wtedy, podobnie jak i jest to wciąż jeszcze możliwe obecnie. Pod pewnymi warunkami wszakże, a zwłaszcza pod warunkiem sukcesywnej likwidacji wąskiego gardła infrastrukturalnego. Tu jest przeszkoda, ale i szansa zarazem, gdyż inwestycje infrastrukturalne powinny być, obok eksportu, jednym z głównych kół zamachowych gospodarki. Ale – niestety – polityka gospodarcza to historia niewykorzystanych szans.

Gdy spojrzeć wstecz, to rzuca się w oczy, że tak w pierwszym, jak i trzecim okresie zakładano dużo wyższe wskaźniki dynamiki, niż te osiągnięte w praktyce. Na przełomie dwu poprzednich dekad nierzadko pojawiały się nierealistyczne zapowiedzi. Optymistycznych planów nie skąpili zwłaszcza rządowi ekonomiści i ich doradcy. Niektórzy z nich prognozowali na lata 1991–93 wzrost PKB o 23 procent (!), podczas gdy spadł on w tym czasie w sumie o 2 procent…[65] Bardziej wyważone były prognozy niezależnych jednostek badawczych – w kraju i zagranicą – ale i one najczęściej sugerowały wyższe tempo wzrostu, niż później udało się uzyskać. Takie założenia podzielane były w ekspertyzach organizacji międzynarodowych, zwłaszcza w Banku Światowym i MFW. Zważywszy na ich rangę i możliwości wywierania nacisków – duże większe w tamtym czasie niż obecnie – ich opinie miały niebłahe znaczenie. Zaiste wiele z tych ambitnych zamiarów można było zrealizować, tyle że nie przy zastosowaniu proponowanej i egzekwowanej wtedy polityki gospodarczej. Formułowanie rad, opracowywanie programów gospodarczych i ich recenzowanie to jedna strona sprawy, a umiejętność ich implementacji to druga.

[65] Zob. Gomułka 1990.

Rzeczywiste roczne stopy wzrostu gospodarczego warto skonfrontować z zakładanymi w programach rządowych oraz oczekiwanymi przez organizacje międzynarodowe i renomowanych ekspertów monitorujących polską gospodarkę.[66] Czynią to ośrodki analityczne, instytucje ratingowe, banki inwestycyjne, centra badawcze. W prostym modelu dla roku 1990 przyjęto wskaźnik zakładany przez rząd, a na następne trzy lata prognozowany przez wiceprezydenta i głównego ekonomistę Banku Światowego,[67] który pozostawał w ścisłym roboczym kontakcie z rządem. Dla lat 1998–2003 przyjmujemy konserwatywnie o prawie pół punktu mniej niż wynikałoby to z kontynuacji trendu z poprzedzającego go czterolecia, czego się spodziewano. Dla lat 1994–97 zaś utrzymujemy w wariancie hipotetycznym takie same stopy wzrostu, jak osiągnięte w rzeczywistości.[68] Dla lat 2004–07 wskaźniki są wzięte z PNFR. Zauważmy, że wzrost PKB jest w rzeczywistości zaledwie o średnio 0,5 punktu mniejszy niż hipotetyczny, a zagregowany dla całego okresu o 2,4 punktu (różnica pomiędzy zakładanym przyrostem 25,5 a faktycznym 23,1 procent).

Dla całego osiemnastolecia 1990–2007 daje to średnią roczną stopę wzrostu 5,5 procent. Nie wchodząc w szczegóły trzeba wyraźnie podkreślić, że takie założenia mają bardzo mocne podstawy w rzetelnych modelach ekonomicznych i w fachowych prognozach. Za każdym bowiem razem u podstaw wykorzystywanych tutaj wskaźników leżały wszechstronne badania i profesjonale analizy. Podobnie jak obecnie rząd zakłada na lata 2006–10 i 2011–15 średnie roczne stopy wzrostu PKB w wysokości odpowiednio 5,1 i 5,2 procent[69] opierając się na kompleksowych analizach i ekonometrycznych modelach, również w przeszłości tego typu plany, scenariusze i prognozy były robione zgodnie z wymogami sztu-

[66] Zob. Postuła 2007, gdzie porównane są założenia programów gospodarczych z lat 1989–2007, zwłaszcza związanych z reformowaniem finansów publicznych, z ich wykonaniem.

[67] Zob. Summers 1992.

[68] „Strategia dla Polski" zakładała na lata 1994–97 wzrost PKB w sumie o 21,8 procent, co miało być wypadkową wzrostu w kolejnych latach o 4,5, 5,0, 5,2 i 5,5 procent. Faktycznie produkt brutto wzrósł w sumie o 6,2 punktu więcej, a przeciętne stopa wzrostu (6,4) była wyższa od pierwotnie przewidywanej (5,4) o cały punkt.

[69] Por. Program 2006.

ki. Dotyczy to tak prognoz rządowych, jak i sporządzanych przez inne ośrodki. Były one osadzone w dobrym rozpoznaniu realiów polskiej gospodarki i jej zewnętrznego otoczenia. Tak więc skoro realia ukształtowały się mniej korzystnie, **mamy do czynienia z błędami polityki a nie prognozy**.

Tabela 3:

Rzeczywiste i hipotetyczne tempo wzrostu PKB w latach 1990–2007 (w %)

Rok	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Rzeczywistość	-11,6	-7,3	2,3	3,5	5,2	7,0	6,2	7,1	5,0	4,5	4,2	1,1	1,4	3,8	5,3	3,5	6,1	6,5
Co by było gdyby	-3,1	2,0	5,5	5,5	5,2	7,0	6,2	7,1	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	6,7	5,0	5,4	6,0	7,0

Źródło: Dane rzeczywiste według GUS. Dla roku 2007 prognoza. Dane hipotetyczne zob. wyjaśnienia w tekście.

Dla porównania; jest to o prawie punkt procentowy mniej niż średnio rocznie podczas realizacji „Strategii dla Polski" czy też na poziomie połowy stopy wzrostu w Chinach dla całego tego okresu. Tempo 5,5 procent to także niewiele więcej niż obecnie wynosi stopa wzrostu dla całego świata, którego produkt brutto w latach 2005–08 rośnie średnio na rok o 5,1 procent.[70] Dodać trzeba, że chodzi tu o stopę wzrostu produktu globalnego ogółem, a nie na mieszkańca. W przypadku Polski to wychodzi mniej więcej na jedno. Mniej więcej, gdyż ze względu na dużą emigrację netto w latach 2005–08 PKB na mieszkańca, odwrotnie niż w większości krajów świata i odwrotnie niż w przeszłości, rośnie w Polsce na większą, a nie mniejszą skalę niż ogółem. Innymi słowy, w tych

[70] Dla lat 2005–06 dane sprawozdawcze wg MFW. Dla lat 2007–08 prognozy MFW 2007a.

latach nawet w przypadku stagnacji ogółem PKB na mieszkańca zwiększałby się o wskaźnik równy stopie migracji netto, tyle że z dodatnim znakiem.

Tak więc założenie wzrostu PKB w średnim tempie rocznym 5,5 procent nie jest wcale wygórowane. To po prostu było możliwe do osiągnięcia. Wystarczyło tylko realizować właściwą strategię rozwoju sprzęgniętą z kreatywną polityką zmian systemowych przez cały okres transformacji. **Niestety, wskutek popełnionych błędów średnie tempo w czasie posocjalistycznego osiemnastolecia wyniosło zaledwie 3,0 procent. U jego zarania takiej mizerii w sferze dynamiki nie zakładał nikt.** Tym bardziej, że dużo szybciej rosła produkcja i standard życia w poprzedniej epoce, przy wszystkich jej ułomnościach. Dochód narodowy netto w Polsce Ludowej rósł średnio rocznie w czterdziestoleciu 1950–1989 w tempie 6,7 procent, a więc dwukrotnie szybciej niż w dwudziestoleciu 1990–2009.[71]

Nie powinno dziwić, że i ten fakt na fali „czarnej legendy" jest kwestionowany. A że towarzyszyło tamtej ścieżce wzrostu wiele problemów związanych z jakością procesu rozwoju, to odrębne zagadnienie. Dlatego właśnie postanowiono odejść od poprzedniego systemu i stąd wzięła się transformacja. Dodać warto, że również wtedy występowały okresy charakteryzujące się swoistą cyklicznością polegającą na względnej regularności wahań i sukcesywnej przemienności fazy przyspieszenia i zwolnienia tempa wzrostu.[72]

Skala niepowetowanych strat jest wielka. Oddaje ją nie tyle odcinek dzielący obecny dochód w wysokości około 166 procent poziomu z roku 1989 od możliwego do osiągnięcia dochodu na poziomie 261 procent stanu wyjściowego, ale całe pole ograniczone od góry hipotetyczna krzywą wzrostu PKB i od dołu jej faktyczną trajektorią (Wykres 15). Faktyczny produkt brutto na mieszkańca jest mniejszy o ponad 17 tysięcy złotych od możliwego do osiągnięcia. W realiach 2007 roku miast 47 tysięcy jest to 30 tysięcy. Ale przecież strata jest dużo większa,

[71] Po dwu kolejnych latach przeciętny wskaźnik długookresowy nieco się podniesie i – zakładając tempo wzrostu PKB w latach 2008–09 średnio około 5,2 procent – dla pierwszego dwudziestolecia transformacji wyniesie 3,2 procent.

[72] Na temat cykliczności wzrostu w socjalistycznej gospodarce planowej zob. Kołodko i Gruszczyński 1975, Bauer 1978 oraz Kołodko 1979 i 2001b.

Wykres 15:

Co by było gdyby...

PKB w latach 1990–2007: wariant rzeczywisty i wariant optymalnej polityki (1989=100)

Źródło: jak w Tabeli 3.

negatywne efekty bowiem kumulują się. Zagregowane strumienie z lat 1990–2007 dają nam zasób w postaci dochodu niewytworzonego – a więc po części nieskonsumowanego, po części niezainwestowanego, co ma implikacje dla przyszłości – w ogromnej wysokości 5,7 biliona złotych. To równowartość pięcioletniego PKB z roku 2007, co na osobę daje (a raczej każdą z nich pozbawia) około 150 tysięcy złotych.

Tak oto osiemnaście lat po historycznym 1989 roku na każdego Polaka przeciętnie przypada strumień dochodu o 66 procent większy. Także na tych, którzy wówczas dopiero się rodzili, a w tym roku szkolnym są już w klasach maturalnych. Tu widać, jak czas szybko biegnie. Tym bardziej szkoda, że nie zawsze potrafiono go wykorzystać. Bo to nie tylko o dwie trzecie więcej niż było przed pokoleniem, ale to zarazem tylko dwie trzecie tego, co mogłoby już być. Obok radowania się – w miarę, na tle innych, w porównaniu z przeszłością – z tych dwu trzecich przyrostu, trzeba też martwić się zaprzepaszczeniem jednej trzeciej tego, co można było mieć.

PKB w Polsce mógł w roku 2007 wynosić już około 260 procent stanu z roku 1989. Być może, mogłoby to być trochę więcej, być może trochę mniej. Ale to jest rząd wielkości, o którą chodzi. W ślad za tym silniejsza byłaby ekonomiczna i polityczna pozycja Polski w Unii Europejskiej i w świecie. Większa byłaby międzynarodowa konkurencyjność przedsiębiorstw. Wyższy byłby poziom konsumpcji i standard życia. Odpowiednio wyższa byłaby też jakość kapitału społecznego i poziom satysfakcji ludności. Czy zaś byłaby ona także szczęśliwsza, to już inne zagadnienie.

VI

DŁUGOFALOWE IMPLIKACJE ROZWOJU

1. Spojrzenie w przyszłość

Jest rok 2025. Minęły kolejne lata integrowania się z gospodarką światową w warunkach narastającej konkurencji. Od 20 lat Polska jest członkiem Unii Europejskiej, która już od 2007 roku wytwarzała w sumie więcej niż USA. Czy Polski udział w globalnym PKB przekracza 1 procent? Czy nasz udział w światowym handlu jest bliższy 2 procent? Czy PKB, liczony w kategoriach parytetu siły nabywczej (PPP), przekroczył już 30 tysięcy dolarów na mieszkańca, czyli poziom, który Unia Europejska osiągnęła już przed ćwierćwieczem? To byłoby możliwe, gdyby w pierwszych 25 latach XXI wieku udało się podwajać poziom dochodu narodowego co 12 i pół roku. Wymaga to przeciętnej rocznej stopy wzrostu w wysokości 5,7 procent.

Czy może też w roku 2025 udział Polski w światowej produkcji sięga ledwie 0,7–0,8 procent, tyle co pokolenie wcześniej? Czy nasz wkład do światowego handlu utrzymuje się na równie mizernym poziomie, a tempo wzrostu, oscylując przez całe pokolenie wokół 3 procent rocznie, doprowadziło tylko do podwojenia PKB na mieszkańca?

Jeden i drugi scenariusz jest możliwy. Oczywiście, możliwych jest także wiele innych, mieszczących się pośrodku wariantów. Wieloletniego wzrostu wolniejszego niż w wariancie tutaj uznawanym za negatywny też wykluczyć *a priori* nie można. Który z nich zostanie urzeczywistniony – to zależy od strategii rozwoju, która musi uwzględnić szanse i zagrożenia płynące dla Polski ze współczesnej fazy globalizacji, a także od skuteczności skoordynowanej z nią polityki zmian strukturalnych i instytucjonalnych.

Dla dalszego postępu i nadrabiania zaległości rozwojowych niezbędna jest realizacja długofalowej strategii rozwoju społeczno–gospodarczego opierającej się o cztery główne filary:

- **szybki wzrost;**
- **sprawiedliwy podział;**
- **korzystna integracja;**
- **skuteczne państwo.**

To może stworzyć szansę urzeczywistnienia scenariusza sukcesywnego zmniejszania dystansu dzielącego Polskę od najbardziej gospodarczo rozwiniętej części świata. Kreśląc zatem ambitne, ale zarazem możliwe do wykonania scenariusze rozwoju, nie chodzi tylko o ćwiczenie intelektualne. Rzecz w reżyserii, we wskazaniu uwarunkowań i perspektyw rozwojowych, a nade wszystko w podpowiedzeniu polityce społeczno–gospodarczej możliwości wyboru oraz zasugerowaniu jej instrumentów, dzięki którym – być może – uda się ziścić najkorzystniejszy z kreślonych scenariuszy.

2. Strategia dla Polski – XXI wiek

W wiek XXI wystartowaliśmy w zupełnie innych okolicznościach, niż to całkiem niedawno niektórzy mylnie zakładali, nieroztropnie zapowiadając dużo wcześniej dużo szybszy wzrost. Pomimo wielu poważnych ostrzeżeń i alternatywnych propozycji działań, górę wzięły błędne koncepcje i nierealistyczne prognozy. Zawód w wyniku niespełnionych, nadmiernie optymistycznych oczekiwań jawił się jako smutna prawda w stosunku do całego obszaru transformowanych gospodarek posocjalistycznych (Mundell 1997, Lavigne 1999, Kornai 2000), aczkolwiek Polska znalazła się na tym tle w sytuacji szczególnej.

Jednakże nawet najwięksi sceptycy nie przewidywali, że na początku bieżącej dekady tak marna będzie dynamika gospodarcza. Dla niejednego przy tym określenie „dynamika" brzmi jak szyderstwo, skoro coraz wyraźniej występowały tendencje stagnacyjne. A tak właśnie było, gdyż tempo wzrostu PKB wynoszące wiosną 1997 roku 7,5 procent spadło w końcu 2001 roku do 0,2 procent. Zważywszy na procesy redystrybucyjne, które towarzyszą prywatyzacji i polityce antyinflacyjnej, wiele grup społeczno–zawodowych odnotowuje bezwzględny spadek realnego poziomu dochodów i konsumpcji.

Z jednej strony w punkcie startu nowego wieku **mieliśmy do czynienia z bardzo słabym, wręcz rachitycznym tempem wzrostu gospodarczego**. Na tle radykalnego wyhamowania tendencji rozwojowych i, co gorsza, popsucia mechanizmów wzrostu gospodarczego, wiele niezależnych ośrodków skorygowało w dół swoje wcześniejsze prognozy. Już prawie nikt nie zakładał przekroczenia 4–procentowego średniookresowego tempa wzrostu. Poczęły pojawić się przewidywania jeszcze bardziej powściągliwe.

Zaledwie cztery lata wcześniej niezależne ośrodki prognozowały dla Polski na lata 2001–5 tempo wzrostu PKB rzędu 5 do 6 procent rocznie, w roku 2001 zaś wróżyły nam ledwie 3 do 4 procent. A to dlatego, że sądziły, iż polityka poprzednich kilku lat będzie kontynuowana. Otóż pomylili się. Zasadniczo linia rynkowych reform i integracji z gospodarką światową była kontynuowana, ale robiono to dużo mądrzej. Wystarczyło dokonać niezbędnych korekt dostępnych instrumentów polityki interwencyjnej. W trakcie kolejnych kwartałów

2002 i 2003 roku można było wspinać się po kolejnych schodkach do tempa wzrostu PKB 3, 4, 5 i 6 procent,[73] a potem w takim tempie kroczyć przez następne kilka lat.

Z drugiej jednak strony, z punktu widzenia osiągniętego w dekadzie lat 90. wskaźnika wzrostu Polska znajdowała się na czele listy krajów posocjalistycznych. Poziom PKB w roku 2000 wyniósł w porównaniu z rokiem 1989 „aż" 127 procent, podczas gdy w 22 innych krajach Europy Środkowowschodniej i poradzieckiej Azji wciąż pozostawał poniżej wielkości sprzed 11 lat, wynosząc od katastrofalnego około 30 procent w Mołdawii i 35 w Gruzji do 95 procent w Uzbekistanie i 96 w Czechach (EBRD 2001). **Oprócz Polski w roku 2000 tylko cztery kraje – w kolejności Słowenia, Węgry, Albania i Słowacja – wydźwignęły od strony ilościowej swoją produkcję ponad pułap z okresu zamykającego poprzednią epokę**.

Były wszakże i przesłanki optymizmu. Otóż defetystyczne prognozy na przyszłość i narastający na tym polu pesymizm – także wielu przedsiębiorców i inwestorów, co mogło mieć groźne implikacje dla akumulacji kapitału i wzrostu gospodarczego – oparte były na fałszywych założeniach. Przyjmowały one, że w następnych latach niewiele zmieni się na lepsze, ponieważ – ogólnie biorąc – kontynuowana będzie wcześniejsza linia polityki gospodarczej. Założenie to było błędne. Nie było racjonalnych podstaw, aby przyjmować, że polityka gospodarcza także w przyszłości – bliższej i dalszej – tkwić będzie w starych błędach. Dobrej polityki szukać wszak trzeba było nie na tej półce, do której sięgała polityka zarówno początkowych, jak i końcowych lat 90. To już nie te czasy, kiedy pod hasłem wolności przy pomocy partyjnej propagandy oraz niektórych politycznie uwikłanych mediów można łatwo indoktrynować społeczeństwo i szantażować je brakiem tzw. alternatywy. Zawsze istnieją alternatywne możliwości działań, gdyż nawet w łonie podobnych koncepcji można lepiej bądź gorzej kombinować dostępne instrumenty polityki finansowej i dochodowej, przemysłowej i handlowej, strukturalnej i instytucjonalnej.

[73] Odwrotnie niż w kolejnych kwartałach poczynając od ostatniego w 1999 roku, kiedy to dynamika PKB gasła sukcesywnie z 6,2 poprzez 6,0; 5,2; 3,3 i 2,4 procent w roku 2000 do 0,2 procent w ostatnim kwartale 2001 roku (zob. Wykres 1, Rozdz. II).

Co więcej, istnieją różne opcje wyboru w odniesieniu do sposobów stymulowania wzrostu gospodarczego i formowania finansującego go kapitału (Tanzi i Zee 1996, Kołodko 2000b), jak też odmienne sposoby włączania się do światowego układu gospodarczego wyłaniającego się w wyniku współczesnej odsłony permanentnego procesu globalizacji (MFW 2000, Frankel 2001). Różne są wreszcie możliwości koordynacji poszczególnych segmentów jakże skomplikowanej polityki *stricte* ekonomicznej z polityką społeczną, a w ślad za tym odmiennego niż dotychczas kształtowania stosunków podziału (Sadowski 2000).

Dostatecznie źle przysłużyła się nam **polityka naiwnego neoliberalizmu**, która jest coraz bardziej skompromitowana w odbiorze społecznym. Na początku dekady przeto pojawia się realna szansa zastosowania bardziej twórczych koncepcji ekonomicznych, które zarazem powinny okazać się bardziej nośne społecznie. **Podstawą nowej polityki gospodarczej stała się współczesna ekonomia instytucjonalna, w oparciu o którą konstruować można strategię rozwoju prowadzącą do kształtowania elementów społecznej gospodarki rynkowej** (North 1997). Instytucje gospodarki rynkowej przynosić mogą pożądane efekty tylko wtedy, kiedy skorelowane są z dobrą polityką. Inaczej mówiąc, **nie ma dobrych instytucji bez dobrej polityki – i odwrotnie**.

Trzecią przesłanką optymizmu – obok użyteczności zdobytych doświadczeń politycznych oraz pogłębionej wiedzy ekonomicznej – jest korzystny zbieg uwarunkowań, w których przychodzi nam gospodarować w początkowej fazie XXI wieku. Tych okoliczności, które są znakiem czasów, w których żyjemy, a które trzeba umiejętnie zdyskontować konstruując strategię rozwoju na wiele następnych lat, jest kilka.

Sama transformacja i wprowadzanie rynkowych mechanizmów akumulacji i alokacji kapitału to podstawowy argument na rzecz długookresowej poprawy efektywności mikroekonomicznej, pod warunkiem jednak, że poprawie ulega także jakość zarządzania firmami. A tu wciąż wiele mamy do zrobienia. W zaawansowanej fazie ustrojowej transformacji dźwignięcie dynamiki PKB na wyższy poziom musi opierać się na podniesieniu poziomu efektywności na szczeblu mikroekonomicznym, co wymaga zasadniczego przełomu w jakości zarządzania (Koźmiński 1993). Ułatwiać to powinna utrzymująca się na relatywnie wysokim poziomie jakość kapitału ludzkiego.

Na to nakładają się **dobrodziejstwa obecnej fazy globalizacji**. Postępująca liberalizacja i krocząca w ślad za tym integracja stwarza polskiej gospodarce więcej dodatkowych szans niż dodatkowego ryzyka. Dzięki przemyślanemu włączaniu się do globalnego podziału pracy możemy wynieść więcej korzyści, aniżeli z tego tytułu przyjdzie nam ponieść kosztów, które skądinąd też są nie do uniknięcia. Wielkość dodatniego salda tych kosztów i korzyści zależeć będzie w zasadniczym stopniu od naszej narodowej polityki rozwoju.

Na tym wszystkim budować można już nie tylko racjonalny optymizm, ale przede wszystkim konkretną wizję i długofalowy program rozwoju: „Strategię dla Polski – XXI wiek". Bazuje ona na czterech głównych filarach.

Po pierwsze, **szybki wzrost**. W oparciu o formowanie się przede wszystkim rodzimego kapitału – przy jedynie wspomagającym zasilaniu inwestycjami zagranicznymi – i wskutek rozwoju autentycznej przedsiębiorczości możliwe jest kroczenie ścieżką wzrostu rzędu 5 do 7 procent rocznie. I to nie na lat kilka, ale co najmniej na pokolenie. Wówczas około roku 2025 poziom PKB na mieszkańca (licząc w kategoriach PPP) może być nawet czterokrotnie większy niż na początku wieku i sięgnąć wielkości obecnie cieszącej ludność krajów bogatych. Wtedy wszakże tam – w wysoko rozwiniętych państwach OECD – PKB na mieszkańca będzie oscylował już w przedziale od 35 do 50 tysięcy dolarów. Jest to zatem pogoń za uciekającym celem. Tym bardziej gonić trzeba szybko.

Po drugie, **sprawiedliwy podział**. Niezbędne jest skierowanie większych nakładów na oświatę, gdyż w długim okresie jest to zarówno podstawowa dźwignia rozwoju, jak i najlepszy sposób walki z biedą. Inaczej też redystrybuować trzeba dochód narodowy poprzez system fiskalny i politykę budżetową, aby rozsądnie godzić wymogi efektywności z imperatywem sprawiedliwości społecznej.

Po trzecie, **korzystna integracja**. Chodziło nie tylko o jak najlepsze zdyskontowanie dla rozwoju przynależności do Unii Europejskiej, ale o tworzenie polityką przemysłową i handlową oraz pieniężną takich warunków ekspansji polskich przedsiębiorstw, aby miały one lepsze możliwości startu i perspektywy konkurowania na światowym rynku. Bez właściwego zaangażowania się państwa nie uda się ukształtować silnych struktur zdolnych do konkurencji we współczesnej gospodarce światowej. Nie uda się to również w sytuacji, gdy nie będzie kwitła oddolna inicjatywa i przedsiębiorczość oparta o dominację własności prywatnej. Nade wszystko zaś nie powiedzie się batalia o korzystną

integrację bez światłego współdziałania państwa i sektora prywatnego w ramach nowoczesnych rozwiązań instytucjonalnych.

Po czwarte wreszcie, **skuteczne państwo**. Może to kogoś dziwić, ale znowu jesteśmy w takiej fazie, że w odniesieniu do funkcjonowania gospodarki i jakości życia ludności wiele zależy od państwa – jego regulacji, instytucji, interwencji, wsparcia. Państwo musi być przyjazne wobec obywatela, ale zarazem silne siłą swoich demokratycznych instytucji. Nie ulega wątpliwości, że utrata dynamiki rozwojowej na przełomie dekad to nie tylko skutek szkodliwej koncepcji „schładzania". Nasilanie się korupcji i piętrzenie biurokratycznych barier utrudniających możliwości ekspansji gospodarczej to także rezultat osłabiania państwa, erozji jego niektórych mechanizmów i przedwczesnego lub źle przygotowanego wycofywania się z niektórych form aktywności, których w tej fazie transformacji i rozwoju nie jest w stanie przejąć ani sektor prywatny, ani też niedostatecznie szybko i wielowątkowo rozwijające się organizacje pozarządowe, które nie są nastawione na działalność komercyjną i osiąganie zysków. Pomimo upływu kolejnych lat w końcu dekady ponownie pojawia się ryzyko spowolnienia tempa rozwoju w związku z ocieraniem się o instytucjonalną barierę wzrostu.

3. Szybki wzrost

Pojęcie szybkiego wzrostu gospodarczego nie jest jednoznaczne ani w teorii, ani tym bardziej w praktyce. To co jedni mogą uznać za wzrost „szybki", inni traktują bardziej sceptycznie. Ponadto dynamika produkcji, która w pewnych okolicznościach zasługuje na miano „wysokiej", w innych bynajmniej nie musi być tak oceniana.

W teorii można przyjąć, że „**szybki wzrost**" **charakteryzuje się tym, iż w długim okresie dynamika produkcji odczuwalnie przewyższa tempo osiągane w innych gospodarkach**, aczkolwiek i ta wartościująca ocena też nie jest dostatecznie ostra. Tak więc wzrost w jakimś kraju jest „szybki", jeśli jego stopa jest przez wiele lat wyższa niż, przeciętnie licząc, w całej gospodarce światowej. Wtedy też dany kraj wysforowuje się do przodu bądź też – jeśli wcześniej z jakichś powodów pozostał z tyłu – odrabia zaległości wobec bardziej ekonomicznie rozwiniętych państw (Lucas 1999).

Z pewnością szybki wzrost (jako pojęcie relatywne) występuje też wówczas, gdy przez wiele lat utrzymuje się na dużo wyższym poziomie w porównaniu tak z przeszłością, jak i z innymi gospodarkami na podobnym poziomie rozwoju. W takim znaczeniu na przykład z szybkim tempem wzrostu mieliśmy do czynienia w USA podczas dekady lat 90., aczkolwiek na tle całego świata – także tego dużo mniej rozwiniętego – tempo to nie było już tak imponujące.

Z kolei w praktyce „wysokie" tempo wzrostu silnie uzależnione jest od kontekstu, w którym ten proces przebiega. Dla krajów bardziej gospodarczo zaawansowanych – powiedzmy cieszących się dochodem narodowym przekraczającym 20 tysięcy dolarów rocznie na mieszkańca – stałe, wieloletnie tempo przyrostu produkcji około 3 procent rocznie to z pewnością wzrost „szybki"; nawet bardzo, bo już po 25 latach dałoby to dochód aż 40 tysięcy dolarów. Natomiast dla krajów na dorobku – usiłujących wyrwać się z zacofania czy chociażby tylko zmniejszyć dystans dzielący je od najbogatszych społeczeństw – takie tempo wysokie nie jest. W tych gospodarkach tempo nie mniejsze niż 5 procent średnio rocznie może ewentualnie upoważniać do użycia tego określenia.

Oczywiście, wzrost produkcji – nawet szybki – to nie wszystko. Umożliwiając bowiem realizację obranej **strategii rozwoju społeczno–gospodarczego**, powinien być postrzegany tylko jako swoisty instrument, a nie cel sam w sobie. Wzrost musi mieć odpowiednią jakość przejawiającą się przede wszystkim w trosce o równowagę społeczną i środowiskową. Musi on być nie tylko szybki, ale i cechować się sprawiedliwymi relacjami podziału oraz uwzględniać wymogi ekologiczne, w tym stan nieodnawialnych zasobów, na które oddziałuje aktywność produkcyjna.

Zdawać też sobie trzeba sprawę, że polityce gospodarczej mogą przyświecać inne niż oficjalnie deklarowane cele, a realizowana strategia wcale nie musi być podporządkowana dbałości o dobro ogólne, lecz partykularnym interesom wpływowych lobby. Czasami, aby uruchomić stosowne mechanizmy redystrybucji mniejszego (bo wolniej rosnącego) dochodu, ale za to gwarantującego korzyści dopływające szerszym strumieniem do właściwych adresatów stanowiących klientelę polityczną decydentów, trzeba wyhamować tempo wzrostu. Niestety, w posocjalistycznych gospodarkach w trakcie transformacji – także w Polsce, zwłaszcza w latach „schładzania" – tak się w dużej mierze działo. Przecież pomimo (a dokładniej dzięki) polityce „schładzania" – czyli właśnie

świadomego i celowego spowalniania tempa wzrostu produkcji – uruchomiono takie instrumenty redystrybucji wolniej rosnącego dochodu, że pewnym krajowym i zagranicznym grupom interesów zaczął on rosnąć dużo szybciej. Podobnie sprzyjanie silnej aprecjacji waluty szkodzi wzrostowi, ale sprzyja importerem, czyli eksporterom z innych części gospodarki światowej.

Aby wzrost produkcji owocował zdrowym rozwojem społeczno–gospodarczym, musi on nie tylko opierać się na istniejącym już **kapitale ludzkim**, ale nade wszystko musi jego tworzeniu sprzyjać. W dłuższym przedziale czasu szybki wzrost wymaga zatem nie tylko wysokiej akumulacji oraz dynamicznego formowania się rodzimego kapitału *sensu stricte*, ale nieustannej troski o jakościowy rozwój kapitału ludzkiego. W naszych warunkach szczególnie istotnego zwiększenia wymagają nakłady publiczne na naukę i kulturę.

Bywa i tak, że tempo wzrostu gospodarczego jest nadmierne. Tak dzieje się, kiedy wyśrubowana dynamika wytrąca układ gospodarczy i finansowy z równowagi, co grozi między innymi pojawianiem się wąskich gardeł w produkcji i handlu oraz nasilaniem się napięć inflacyjnych i idącą za tym niekontrolowaną redystrybucją dochodów, a także gdy wzrost dokonuje się za cenę dewastacji środowiska naturalnego, prowadząc miast do poprawy do pogarszania się warunków życia. A to wszystko z kolei obraca się przeciwko wzrostowi. Na dłuższą metę taki wzrost wówczas nie jest „szybki", gdyż po okresowym podwyższeniu później dynamika spada – niekiedy ostro – i w całym okresie tempo wzrostu jest w sumie mniejsze niż w alternatywnej sytuacji bardziej zrównoważonego procesu reprodukcji.

Takich okoliczności bynajmniej nie było w Polsce w końcowych latach realizacji „Strategii dla Polski", kiedy to przyspieszyliśmy tempo wzrostu do prawie 7 procent w latach 1996–97. Stan równowagi finansowej przecież sukcesywnie się poprawiał, a stopień wykorzystania zdolności wytwórczych, po głębokim załamaniu z początków lat 90., wciąż daleki był od pełnego. Późniejsze **zwolnienie tempa wzrostu i jego załamanie w latach 2000–01 nie było wymuszone „przegrzaniem koniunktury", ale zostało spowodowane brakiem umiejętności jej utrzymania na poprzednim poziomie aktywności**.

Najważniejsze, że bez szybkiego wzrostu nie można budować dobrej przyszłości, a wszelkie strategie poprawy materialnego położenia społeczeństwa pozbawione są sensu, gdyż wówczas nie ma ekonomicznych podstaw

do podwyższania standardu życia ludności. Wtedy ogromna część uwagi i energii społecznej koncentruje się na zagadnieniach redystrybucji, na walce o proporcje podziału ograniczonego dochodu, a nie na wytwarzaniu nowej wartości dodanej. Albo dochodzi do fali emigracji. Staje się to czynnikiem spowalniającym tempo wzrostu.[74] W takiej atmosferze najczęściej akcentuje się **zagrożenie populistyczne** przejawiające się w rozmaitych zabiegach uboższych i pasywnych grup społecznych o zwiększenie ich udziału w zbyt wolno zwiększającym się dochodzie narodowym. Zachowaniom tych grup trudno się dziwić, choć i popierać najczęściej też się ich nie da.

Nie sposób jednak nie dostrzec innego poważnego zagrożenia, jakim jest **zachłanność bogatszych warstw**, które miast koncentrować się na przedsiębiorczości i maksymalizacji swego wkładu do dalszego wzrostu produkcji – i na tym tle dalszego wzrostu własnego dobrobytu w harmonii z poprawą sytuacji innych warstw ludności – politycznie naciskają na rozwiązania mające polepszyć jeszcze bardziej ich sytuację kosztem innych. Żądania obniżenia podatków, ostatnio pod hasłem tzw. podatku liniowego, bez oglądania się na negatywne skutki budżetowe, czy też „uelastycznienia" rynku pracy z lekceważeniem konsekwencji dla praw pracowniczych są dobitną ilustracją tego typu postaw.

To nie tempo wzrostu ulega przyspieszeniu, gdy redukuje się podatki, ale podatki redukuje się wtedy, gdy przyspiesza tempo wzrostu. I taka dokładnie sekwencja została zastosowana w ramach „Strategii dla Polski", kiedy to wpierw przyspieszono tempo wzrostu i odczuwalnie poszerzono bazę podatkową, a w ślad za tym obniżono obciążenia fiskalne – i to istotnie[75] – po to, aby wysokie tempo wzrostu utrzymać wspomagając polityką fiskalną

[74] Szczególnie dobitnie było to widoczne w Polsce w roku 2001, kiedy to nie tylko po raz pierwszy od wielu lat wystąpiła konieczność rewizji budżetu w połowie roku, ale dyskusje ekonomiczne i polityczne ogniskowały się głównie na kwestiach podziału, w tym zwłaszcza kierunkach i głębokości cięć budżetowych wymuszonych klęską polityki „schładzania".

[75] Zgodnie z założeniami przyjętego przez rząd w roku 1996 „Pakietu 2000" całkowicie wyeliminowany został 6–cioprocentowy podatek importowy, zmniejszone zostały podatki od dochodów osobistych i aż o jedną czwartą w kilku etapach zredukowany został podatek dochodowy dla przedsiębiorstw.

formowanie się kapitału. To zaś, że nie udało się w następnych latach konsekwentnie kroczyć taką ścieżką, a postulat obniżania podatków okazał się tylko pustym sloganem, jest przede wszystkim winą nieudolnej polityki, a nie zewnętrznych szoków.[76] Ponownie zabieg istotnego obniżenia podatków – z 28 do 19 procent dla przedsiębiorców – został dokonany w ramach „Programu Naprawy Finansów Rzeczypospolitej" w latach 2003–04, kiedy to przyspieszone zasadniczo zostało tempo wzrostu gospodarczego.

Uwzględniając szerszy kontekst niezakończonej wciąż posocjalistycznej transformacji ustrojowej, a także integracji europejskiej oraz globalizacji, strategia przyspieszonego wzrostu polskiej gospodarki musi oprzeć się na czterech solidnych podstawach.

Po pierwsze, niezbędny jest wyraźny **priorytet dla formowania się rodzimego kapitału**. Sprzyjać temu musi wzrost krańcowej skłonności do oszczędzania, co z kolei wymaga większego niż na początku dekady wzrostu dochodów realnych gospodarstw domowych oraz rozwoju narodowych instytucji pośrednictwa finansowego. Pod tym kątem trzeba widzieć między innymi kontynuację reformy, z pewnymi niezbędnymi modyfikacjami, systemu zabezpieczeń społecznych, zwłaszcza emerytur.

Po drugie, **postępująca stabilizacja finansowa wymaga pełnej konsolidacji w stabilność** przy uwzględnieniu imperatywu tworzenia eksportowej orientacji polskiej gospodarki. Nie da się tego osiągnąć w połączeniu z przyspieszaniem tempa wzrostu przy kontynuacji dotychczasowej polityki pieniężnej. Jest ona najsłabszym ogniwem całokształtu polityki finansowej, która musi być gruntownie zreformowana. Kierunek tych reform wyznacza konieczność (i możliwość, bo to jest możliwe) odwrócenia dotychczas dominującej zależności. To nie stopy

[76] W tym kontekście warto pamiętać, że skala recesji w Rosji, na Ukrainie i w innych gospodarkach poradzieckich w latach 1994–97 była daleko głębsza niż po załamaniu finansowym w Rosji latem 1998 roku. Zresztą wkrótce potem nastąpiło tam – podobnie jak i na Ukrainie – radykalne przyspieszenie tempa wzrostu produkcji, czego jednak polityka gospodarcza w Polsce nie potrafiła zdyskontować. Po części również i dlatego, że nie chciała; wydaje się, iż głównie ze względów pozaekonomicznych. Uczyniło to natomiast wiele innych krajów, zarówno najbogatszych, jak i mniej rozwiniętych, tak dużych (na przykład Chiny i Niemcy), jak i małych (na przykład Finlandia i Sri Lanka).

procentowe (cena kapitału) mają być w dużym stopniu *ex post* dostosowywane do zmian cen towarów i usług (inflacja), a kurs walutowy stawać się tylko wypadkową manipulacji tymi stopami (oraz poczynań kapitału spekulacyjnego), ale problem musi być zaatakowany od strony kursu walutowego, co – poprzez postęp w sferze relatywnej stabilizacji cen – sprzyjać (i wymuszać) będzie radykalne i trwałe obniżenie realnych stóp procentowych (a więc i kosztów finansowych oraz kosztów obsługi długu publicznego).

Działania na tym polu muszą też zasadniczo zmienić relacje kosztowo–cenowe na rzecz skokowego wzrostu opłacalności produkcji eksportowej oraz względnego zmniejszenia importu ograniczającego stopień wykorzystania krajowych zdolności wytwórczych. W ślad za tym to w Polsce będą rosły i wydatki konsumpcyjne, i produkcja, i zatrudnienie, i dochody budżetowe (a więc i możliwości zwiększania realnych wydatków publicznych, także na inwestycje w kapitał ludzki). Obecna zaś polityka finansowa po części daje zatrudnienie ludziom zagranicą, a nie w kraju. To właśnie wskutek polityki pieniężnej bezrobocie rosło przez wiele lat w Polsce, ale zarazem spadało w innych krajach, w stosunkach z którymi mamy głębokie deficyty handlowe.

Po trzecie, Polska będzie mogła na dłużej utrzymać wysokie tempo wzrostu już uzyskane wskutek realizacji PNFR jedynie wtedy, gdy **siła robocza będzie sukcesywnie przesuwana z gałęzi wytwórczości o niskim stanie techniki do nowocześniejszych przemysłów i usług o relatywnie większej wartości dodanej**. Mechanizm rynkowy sam z siebie tego nie gwarantuje. To wymaga aktywnego zaangażowania się państwa poprzez światłą politykę naukową, przemysłową i handlową oraz odpowiednich form interwencjonizmu państwowego, także poprzez sięganie do kasy publicznej. Z czasem tylko ją to wzbogaci. W tym nurcie widzieć też trzeba fundamentalną rolę kapitału ludzkiego w utrzymaniu się na trwałe na ścieżce szybkiego wzrostu.

Po czwarte, nawet perfekcyjna (a nigdy ze względów politycznych taką ona nie będzie) makroekonomiczna polityka strukturalna i finansowa oraz dalsze, konieczne także dla przeciwdziałania korupcji i ograniczania biurokracji instytucjonalne wzmacnianie rynku, nie wystarczą dla zdynamizowania produkcji. Nieodzowna jest **stała poprawa jakości zarządzania przedsiębiorstwami** i systematyczne podnoszenie poziomu konkurencyjności mikroekonomicznej (Koźmiński i Piotrowski 2007). Niedostatku tych umiejętności nie da się

zastąpić polityką fiskalną i monetarną. To może tylko dopomóc, ale w realnym mechanizmie reprodukcji to przedsiębiorstwa przesądzą o powodzeniu strategii przyspieszania tempa wzrostu.

4. Sprawiedliwy podział

Ustrój sprawiedliwości społecznej nie istnieje. To odwieczne marzenie filozofów bynajmniej nie ziściło się również podczas historycznego epizodu socjalizmu, u którego podstaw intencjonalnie leżało. Tym bardziej odlegli od niego byliśmy we wcześniejszych formacjach ekonomicznych, a także później – podczas posocjalistycznej transformacji i ponownego rozwoju gospodarki kapitalistycznej, w jakże odmiennych wszak warunkach i okolicznościach. Utopia „sprawiedliwości społecznej" to skądinąd jedno z piękniejszych (choć szkoda, że nieziszczalnych) dążeń ludzkości. Utopia ta ma jednak praktyczne implikacje, także w Polsce w obecnej fazie transformacji systemowej. Nie istnieje przy tym jakaś jedna „sprawiedliwość", gdyż o tym, co jest, a co nie jest sprawiedliwe, decydują procesy historyczne i społeczne, a nie nauka. Może ona tu co najwyżej pomóc, ale rozstrzygnąć tej kwestii nie jest w stanie.

Jedno wszakże wiedzieć wypada: **nie jest sprawiedliwe to, czego pryncypialnie nie akceptuje społeczeństwo**. Z tego też punktu widzenia pojęcie sprawiedliwości – także w odniesieniu do stosunków podziału – ewoluuje historycznie. To co kiedyś uznawano za sprawiedliwe, dzisiaj traktowane jest jako wyraz niesprawiedliwości. I odwrotnie. To co współcześnie jesteśmy skłonni uznać za mieszczące się w akceptowalnych standardach sprawiedliwości, kiedyś absolutnie byłoby przez społeczeństwo odrzucone.

Na tym tle wiara, że przejście do gospodarki rynkowej przynieść powinno automatycznie więcej sprawiedliwości społecznej, niż dawał jej realny socjalizm, musi zdumiewać. Rzadko bowiem zdarza się, że w społeczeństwach wydawałoby się zachowujących się racjonalnie, górę bierze tak wielka doza naiwności. Jeśli sięgnąć pamięcią wstecz do ideałów „Solidarności" z roku 1980 czy też do ducha (a nawet litery) wielu zapisów porozumień wynegocjowanych przy „Okrągłym Stole" w roku 1989, to trudno nie dostrzec ogromnego ładunku postulatów, których wdrażanie miałoby jakoby przynieść więcej sprawiedliwości

(Baka 1999). Stąd też z dzisiejszej perspektywy tamte porozumienia wydają się raczej wielkim nieporozumieniem.

Do refleksji też skłaniać musi fakt, że zmiany, które przecież musiały przynieść daleko większe niż poprzednio nierówności społeczne, dokonane zostały przy niebywale silnym wsparciu politycznym tych, którzy wierzyli, iż walczą o coś wręcz odwrotnego – o większą sprawiedliwość pojmowaną przez nich samych jako niwelacja istniejących wcześniej umiarkowanych skądinąd nierówności. W miejsce jednak eliminacji i zanikania jednego rodzaju nierówności natychmiast pojawiło się wiele nowych, idących zdecydowanie dalej niż podczas minionych dziesięcioleci (Milanovic 1998, MFW 2007b). Ludzie zatem mają prawo czuć się oszukani. I tak też jest, gdyż nowa rzeczywistość – wbrew zapowiedziom – przyniosła coś zgoła odmiennego od lepszego, wymarzonego świata (Ost 2007).

Zapowiedzi te brały się nie tylko z naiwnej wiary niektórych intelektualistów, polityków, ekonomistów czy działaczy związkowych. Wynikały one także – a w pewnych kręgach politycznych przede wszystkim – z celowego zamysłu politycznego. Po prostu ludzi okłamywano (a niektórzy czynią to z całą premedytacją nadal), aby zyskać ich przychylność, a co najmniej neutralność i bierne przyzwolenie dla przeprowadzanych zmian, które komu innemu, węższym grupom interesu przynoszą korzyści (Harvey 2005).

Polska raz jeszcze nie jest tutaj żadnym wyjątkiem. Po przejściowej poprawie sytuacji w latach realizacji „Strategii dla Polski" **nierówności społeczne i skala niesprawiedliwości w podziale dochodów po roku 1997 ponownie w szybkim tempie narastały**, zwłaszcza podczas poronionego „schładzania" gospodarki. Faktem jednak pozostaje, że na tle wielu innych krajów posocjalistycznej transformacji (zwłaszcza państw poradzieckich) stopień nierówności pogłębił się u nas, a także w Czechach, Słowacji i Słowenii oraz na Węgrzech, na relatywnie mniejszą skalę. Jeśli zastosować dla porównań najczęściej używaną miarę – tzw. współczynnik Giniego[77] – to jest on w Polsce wciąż wyraźnie

[77] Jeśli współczynnik Giniego wynosiłby zero, to mielibyśmy do czynienia z w pełni egalitarnym podziałem wytwarzanego dochodu; każdy otrzymywałby dokładnie taką samą porcję. Jeśli zaś równałby się on 100, oznaczałoby to skrajnie nierównomierny podział.

mniejszy niż na przykład w Rosji czy na Ukrainie. Otóż w Polsce współczynnik ten zwiększył się wpierw z około 26 punktów w roku 1988 do około 28 w roku 1993 i niespełna 33 w roku 1995, aby potem – przez kilka lat realizacji „Strategii dla Polski" – ustabilizować się wokół tego poziomu. Później ponownie począł wzrastać.

Można szacować, że w okresie, w którym „schładzanie" gospodarki skutkowało relatywnie szybszym wzrostem dochodów niektórych zamożniejszych grup, równocześnie odbijając się na ponadprzeciętnym wyhamowaniu tempa wzrostu dochodów ludności relatywnie uboższej – oscylował on w przedziale 35 do 36 punktów. Na takim też poziomie prawdopodobnie utrzymuje się później. Jest to dużo więcej niż na przykład we Włoszech (27) czy Niemczech (30), a także we Francji (33). Dla porównania, w Rosji współczynnik Giniego już w 1996 roku sięgał 48 punktów (podobnie jak w Burkina Faso czy Gwatemali), a obecnie oscyluje wokół 50 punktów. Z kolei na Białorusi wynosi on ledwie 22 punkty.

Do coraz większego i coraz mniej akceptowanego społecznie zróżnicowania sytuacji materialnej ludności w warunkach posocjalistycznej transformacji przyczynia się nie tylko ruch strumieni (dochodów), ale także zasobów (majątku). Wiąże się to z procesami denacjonalizacji aktywów państwowych. **Prywatyzacja okazuje się być kolejnym zaprzeczeniem „dziejowej sprawiedliwości".** Współczynnik Giniego nie odzwierciedla jednakże bezpośrednio zmian w dysponowaniu kapitałem (własnością), stąd też rzeczywista nierówność jest daleko większa, niż sugerować mogłyby to wnioski wyprowadzane jedynie z obserwacji zmian wzajemnych relacji bieżących dochodów.

Konstatacja ta ma odniesienie także do porównań międzynarodowych. Otóż jeśli na przykład Irlandii udało się wskutek utrzymania przez wiele lat szybkiego tempa wzrostu gospodarczego zniwelować różnicę w poziomie dochodów w porównaniu do Wielkiej Brytanii, to nadal standard życiowy pozostaje tam daleko mniejszy niż u sąsiada. A to ze względu na dużo większą wartość kapitału zakumulowanego przez wieki w Wielkiej Brytanii niż w Irlandii (a w niektórych okresach także jej między innymi kosztem). To z tego właśnie względu (a nie z uwagi na bieżący strumień dochodów) jest ona krajem wciąż o wiele biedniejszym od Wielkiej Brytanii.

Podobnie będzie w przypadku krajów posocjalistycznych, nawet jeśli będą one w stanie szybko się rozwijać przez całe bieżące ćwierćwiecze. I tak – na przykład – Polska może w roku 2025 mieć dochód porównywalny z Hiszpanią, a Litwa z Portugalią czy też nawet Estonia z Finlandią, ale wszystkie te kraje posocjalistyczne nadal będą pozostawać w tyle z punktu widzenia standardu życia. Jest on bowiem funkcją zarówno bieżącego strumienia dochodów, jak i korzystania z kapitału nagromadzonego w historycznym procesie rozwoju.

Zrozumiałe jest, że w trakcie przechodzenia od socjalistycznej gospodarki centralnego planowania do kapitalistycznej gospodarki rynkowej istotnie zmienić muszą się stosunki podziału, a zatem także proporcje dochodów. Tym bardziej oczywiste powinno być, że **radykalnie zmienić się muszą relacje majątku, którym dysponują różne jednostki i grupy społeczne** – z wszystkimi tego implikacjami dla strukturalnego zróżnicowania ich położenia materialnego. Kapitalizm, który budowany jest w Polsce, prowadzić musi bowiem do dywersyfikacji społecznej i tworzenia się nowej struktury społecznej, w której jedni będą bogatsi, a inni z pewnością nie. Rzecz w tym, aby proces wzbogacania się jednych nie odbywał się kosztem zubożania – absolutnego albo względnego – innych, a przynajmniej by działo się to na jak najmniejszą skalę i nie obracało przeciwko wzrostowi gospodarczemu.

W długofalowej, mierzonej na pokolenie strategii rozwoju społeczno–gospodarczego, chodzić musi o to, by znaleźć dobry sposób rozwiązywania rodzących się na tym tle sprzeczności interesów. Jeśli nie są one rozwiązywane we właściwym czasie właściwymi metodami, wówczas sytuacje konfliktogenne przeradzają się w otwarte konflikty, co nie tylko jest niedobre samo w sobie, lecz zakłóca przebieg procesów wzrostu gospodarczego.

Sprawiedliwość z pewnością nie może oznaczać również takiego podziału majątku i dochodów, gdzie zamożność i bogactwo niewiele mają wspólnego z własną zapobiegliwością i kwalifikacjami, z wkładem uczciwie pozyskanego kapitału i własnej pracy do tworzenia dochodu narodowego. Jeśli ktoś – jednostka, grupa, region, branża – bierze więcej ze wspólnej kiesy, jaką jest PKB, niż do jego wytwarzania wkłada w długim okresie, to też jest niesprawiedliwe. Oczywiście, mówiąc o pewnej proporcjonalności i ekwiwalentności na tym polu, brać trzeba pod uwagę takie czynniki, jak redystrybucja międzypokoleniowa

oraz solidaryzm społeczny wyrażający się w gotowości społeczeństwa do łożenia na utrzymywanie tych, którym zagraża z różnych względów wykluczanie na jego marginesy.

Łatwiej zatem orzec, co sprawiedliwym podziałem nie jest, aniżeli stwierdzić, co nim jest. Można jednak na zasadzie kontrapunktu stwierdzić – i bynajmniej nie jest to ogólnik, tylko pragmatyczna wytyczna dla polityki gospodarczej, w tym zwłaszcza fiskalnej i dochodowej – że **sprawiedliwy jest taki podział (w tym zakres nierówności), który zyskuje zrozumienie i akceptację społeczną**. Nie jest przy tym prawdą, że w Polsce dominują postawy rewindykacyjne i populistyczne. Po prostu nie ma przyzwolenia na ewidentnie nieuzasadnione dysproporcje w sytuacji materialnej, zwłaszcza wynikające z panoszącej się korupcji władzy i nieekwiwalentnej wyprzedaży majątku publicznego.

Kilka wszakże konkluzji dla polityki gospodarczej na wiele następnych lat wypada sformułować. Tym bardziej, że w miarę sprawiedliwy podział uzasadniają nie tylko argumenty natury normatywnej; po prostu **ludzie mają prawo do korzystania z owoców wzrostu społecznej wydajności pracy**. W tym świetle wzrost realnych dochodów dotyczyć musi także emerytów i rencistów, aczkolwiek na bieżąco do wzrostu wydajności pracy oni się już nie przyczyniają. Na tym między innymi polega sens społecznej gospodarki rynkowej. Nasza zaś gospodarka – po tym, jak zaczęła coraz bardziej nabierać takiego właśnie charakteru – ostatnio znowu od tego wzorca się oddala.

Sprawiedliwy podział jest także potrzebny ze względów czysto pragmatycznych. Także tym, którym materialnie już powodzi się dobrze czy wręcz znakomicie. Już nawet Międzynarodowy Fundusz Walutowy odszedł od naiwnego dogmatyzmu i twierdzi, że względnie zrównoważony społecznie (czyli sprawiedliwszy) podział dochodu przyczynia się do szybszego tempa wzrostu produkcji (Tanzi, Chu i Gupta 1999).

W Polsce w latach 1998–2001 drastycznie spadła dynamika PKB również i z tej przyczyny, że narastały nierówności w podziale dochodów. Ten sam syndrom zagraża w latach 2008–10. **Zbyt daleko posunięta nierówność obraca się przeciwko wzrostowi gospodarczemu**, a w konsekwencji przeciwko interesom nie tylko biedniejszej ludności, ale i bogatych właścicieli, inwestorów i przedsiębiorców. Wydaje się, że wielu spośród nich coraz wyraźniej to dostrzega,

aczkolwiek może bardziej z punktu widzenia niedogodności płynących dla nich z wadliwej konstrukcji polityki finansowej niż bezpośrednio poprzez pryzmat stosunków podziału. Nieakceptowane bowiem nierówności osłabiają motywację do podnoszenia kwalifikacji i zwiększania wysiłku. Zbyt wiele uwagi i energii skupia się wtedy na zabiegach o poprawę własnej pozycji materialnej kosztem innych uczestników procesów produkcji, miast koncentrować się na jej zwiększaniu drogą intensyfikacji własnego wkładu do jej wzrostu. Od kilku lat, zwłaszcza po zliberalizowaniu rynku pracy w związku z przystąpieniem do Unii Europejskiej, skutkuje to silną emigracją zarobkową. Przetrzebiła ona mocno realną podaż siły roboczej, co też poprzez strukturalne wąskie gardła hamować będzie tempo wzrostu produkcji.

Co zatem czynić? Otóż **polityka sprawiedliwszego podziału dochodu narodowego staje się nie tylko koniecznością polityczną, ale także imperatywem ekonomicznym. Bez pożądanych zmian na tym polu nie uda się trwale przyspieszyć tempa wzrostu.**

Patrząc od strony czysto ilościowej, oczywiste jest, że niwelowanie nadmiernych nierówności wymaga szybszego tempa wzrostu dochodów relatywnie mniej zamożnych grup ludności. Wyłączając poza nawias najuboższe grupy ludności, których sytuacja materialna – zwłaszcza w okresie kilkuletnim – poprawić może się jedynie wskutek politycznie rozstrzyganych zmian proporcji dochodów i wydatków systemu finansów publicznych (a więc poprzez działania redystrybucyjne), tylko działania sprzyjające szybkiemu wzrostowi wydajności pracy tych grup ludności mogą nie być sprzeczne z prowzrostową orientacją polityki gospodarczej. Jest to wielki problem, gdyż najczęściej tym właśnie grupom ludności – bez radykalnego przekwalifikowania się – nie udaje się ponadprzeciętnie zwiększać wydajności pracy. Przesunięcie zatem do gałęzi i sektorów o wyższej wydajności wymaga daleko posuniętych, kosztownych i zajmujących wiele lat zmian strukturalnych w gospodarce.

Tym razem emigracja zarobkowa przychodzi w sukurs. Spadek ilości bezrobotnych i odcinkowo nawet niedobory siły roboczej o określonych kwalifikacjach zmniejszają nacisk na rynek i wymuszają wzrost płac bardziej korespondujący ze wzrostem wydajności pracy. **Obserwowany w latach 2006–08 relatywnie szybszy wzrost płac, przedstawiany przez neoliberalne kręgi jako proces grożący inflacją, jest po prostu uzasadniony wzrostem wydajności pracy.**

A należyte skompensowanie zatrudnionym tego wzrostu jest zgodne z elementarnymi zasadami sprawiedliwości i zarazem zgodne z wymogami efektywności ekonomicznej. Oczywiście, w tej sytuacji zachłanny kapitał przejmuje relatywnie mniej niż uprzednio wartości nowo wytworzonej, co powoduje jego zrozumiałą irytację, eksponowaną przez usłużnych wobec niego polityków, ekonomistów, analityków i dziennikarzy – czyli tegoż kapitału lobbystów.

Redukcji skali niesprawiedliwości sprzyjać ponadto musi aktywna polityka przeciwdziałania bezrobociu, także przy pomocy interwencjonizmu państwowego, polityki przemysłowej i handlowej oraz sięgania do instrumentów fiskalnych. Tak państwo, jak samorządy regionalne, a także sami przedsiębiorcy aktywnie uczestniczyć muszą w znojnym procesie przekwalifikowania siły roboczej i jej sukcesywnym przenoszeniu do dziedzin wytwarzających relatywnie większą wartość dodaną. Jest to najlepszy sposób i na stymulowanie wzrostu, i na niwelowanie nierówności społecznych.

Temu z kolei służyć musi odpowiednio ukierunkowana polityka edukacyjna i wspieranie przedsiębiorczości. W tym kontekście szczególne znaczenie przez najbliższe dziesięciolecia będzie miała oświata, a także kompleks gospodarki oparty na nauce oraz wdrożeniach nowych technik i technologii, również do sektora usług. Innymi słowy, dbałość o ogólny poziom edukacji i kultury oraz rozwój gospodarki opartej na wiedzy to nie tylko niezbywalne elementy polityki stymulowania długookresowego i zrównoważonego wzrostu gospodarczego, ale także kształtowania społecznie akceptowalnej struktury dochodów przy równoczesnym sukcesywnym dźwiganiu ich na coraz wyższy poziom. **Im wyższy będzie poziom wykształcenie społeczeństwa, tym szybsze będzie tempo wzrostu gospodarczego i tym mniejsze będą nierówności społeczne.** I chociaż odwieczny dylemat „efektywność a sprawiedliwość" nadal będzie występował, to można będzie wytwarzać zarazem coraz efektywniej i dzielić coraz sprawiedliwiej.

5. Korzystna integracja

W polskiej gospodarce następne lata przebiegały będą pod wielkim wpływem procesów integracji naszej gospodarki z zewnętrznym otoczeniem. Proces ten wszakże trzeba postrzegać pod szerszym kątem, niż to się najczęściej czyni, nie tylko zresztą w zmaganiach bieżącej polityki (gdzie jest to bardziej zrozumiałe), ale także w rozważaniach naukowych. W rezultacie **włączanie się polskiej gospodarki w nurt współczesnej gospodarki światowej zdominowane jest nie tyle przez globalizację – ten znak współczesności i kluczowy dla kształtu procesów rozwojowych fenomen początkowej fazy XXI wieku – ale przede wszystkim przez europeizację**.

Takie skrzywienie nie jest korzystne, gdyż można zgubić z pola widzenia wiele poważnych szans, które przynosi globalizacja. Europa to nie świat, a Unia Europejska to nie gospodarka światowa. Prawdą wszak jest, że kwestia integracji z Unią Europejską ma dla długofalowej strategii rozwoju społeczno–gospodarczego Polski – podobnie jak w odniesieniu do niektórych innych gospodarek posocjalistycznych, zważywszy na ich położenie – znaczenie zasadnicze. W tym przeto kontekście trzeba realizować politykę korzystnej integracji z otaczającym nas zewnętrznym układem gospodarczym, którego częścią w coraz większej mierze się stajemy.

Proces ten nieuchronnie będzie nabierał na sile i trzeba umieć wygrać go na swoją korzyść. Stwarza on bowiem więcej szans niż zagrożeń, choć nie jest tak w przypadku wszystkich krajów posocjalistycznych, w których sytuacja jest przecież pod wieloma względami bardzo zróżnicowana. Wiele zależy od spuścizny z przeszłości, zaawansowania (lub zapóźnienia) reform strukturalnych i budowy instytucji gospodarki rynkowej oraz pozycji geopolitycznej. Najwięcej jednak – jak najczęściej się to zdarza – zależy od jakości realizowanej polityki.

Na szanse i zagrożenia płynące z postępującej integracji – albo, w innym ujęciu, korzyści i koszty – trzeba patrzeć przede wszystkim pod kątem nowych uwarunkowań pojawiających się w sferze szeroko ujmowanych globalnych stosunków gospodarczych. **Polska staje się wraz z postępem transformacji częścią światowej gospodarki kapitalistycznej**, przy okazji biorąc dla

siebie z niej wszystko, co dobre i złe. Jak jednakże ukształtuje się saldo dodatkowych, płynących z tego faktu korzyści i kosztów, to zależy przede wszystkim od pozycji, jaką uda się zająć w nowym rozdaniu międzynarodowego podziału pracy. Jego kluczowe elementy to właśnie integrowanie się z całą gospodarką światową coraz bardziej zliberalizowanych, wyłaniających się z Trzeciego Świata i krajów posocjalistycznych rynków oraz rewolucja naukowo–techniczna.

Stąd wynika wniosek, że nie ma takich nowych procesów, które stwarzają tylko szanse lub wyłącznie zagrożenia, albo przynoszą tylko korzyści lub pociągają za sobą wyłącznie koszty. Istota integracji polega na tym, że jedne implikują drugie; nie można mieć jednego bez drugiego. **Otwarcie i integracja stwarza dodatkowe możliwości ekspansji ekonomicznej poprzez rozwój produkcji eksportowej i plasowanie własnych wyrobów na rynkach zagranicznych.** Wówczas w kraju powstają dodatkowe miejsca pracy i źródła zysków – a w konsekwencji także dochodów budżetowych – choć jest to uzależnione od zewnętrznego popytu. Zawsze zatem ten sposób ekspansji zależeć będzie od koniunktury w innych częściach globalnego rynku, ale zawsze też zależeć będzie ona od międzynarodowej konkurencyjności gospodarki. Tylko zatem wyroby i usługi wysokiej jakości, przy wykorzystaniu komparatywnych przewag rodzimych producentów, znajdywać sobie będą drogę na światowy rynek. I to jest dodatkowa szansa, jaką daje nam integracja.

Zarazem jest to dodatkowe zagrożenie. Wystarczy niska jakość produkcji, brak umiejętności marketingowych, a nade wszystko relatywne pogarszanie opłacalności inwestycji i produkcji poprzez wadliwe ustawienie podstawowych parametrów finansowych – zwłaszcza stóp procentowych i kursu walutowego – i miast tworzyć w kraju nowe miejsca pracy, zwłaszcza w gałęziach charakteryzujących się ponadprzeciętnie rosnącą wydajnością, kreować można je zagranicą. Wówczas chroniczna nadwyżka strumienia importu nad eksportem może osłabiać potencjał gospodarki i przyczyniać się do relatywnie wyższego poziomu bezrobocia oraz erozji dochodów budżetu państwa. W rezultacie prowadzić to może to powstawania swoistego „zależnego kapitalizmu", co bezsprzecznie dowodziłoby przewagi kosztów liberalizacji i integracji nad korzyściami (Poznanski 1997). Jak zaś na tym

polu działa w długim okresie rzeczywisty mechanizm, to zależy zasadniczo od kunsztu realizowanej strategii rozwoju.

Podobnie jest w odniesieniu do oszczędności i inwestycji. Coraz szersze włączanie się do globalnego obiegu gospodarczego stwarza zarówno dodatkowe możliwości lokowania własnych oszczędności w innych częściach gospodarki światowej, jak i absorbowanie strumienia cudzych oszczędności u siebie. I jedno, i drugie to zarazem i szansa, i zagrożenie, gdyż z samego faktu inwestowania jeszcze nie wynika, że muszą to być przedsięwzięcia opłacalne. Jednak w przypadku krajów posocjalistycznych – w obecnej fazie ich transformacji do dojrzałej instytucjonalnie gospodarki rynkowej oraz w obliczu wielkiego wciąż głodu kapitału – na kwestię ponadnarodowego przepływu oszczędności patrzeć trzeba przede wszystkim przez pryzmat dopływu zagranicznych oszczędności do tych krajów. Same one bowiem bynajmniej nie dysponują jeszcze nadwyżkami, które *per saldo* mogłyby być lokowane zagranicą. Ale i taki czas nadejdzie. A dokładniej – coraz częściej i z coraz większą intensywnością przepływy kapitału będą się krzyżowały; będzie on zarówno dopływał, jak i odpływał, a wypadkowa tych transferów decydować będzie o bilansie rachunku obrotów bieżących. Dotyczy to także Polski, która pośród krajów posocjalistycznych jest i pozostanie jednym z głównych odbiorców inwestycji pochodzących z innych części świata, ale zarazem będzie wraz z postępem procesów formowania się rodzimego kapitału coraz więcej inwestowała na zewnątrz.

Dopływ inwestycji z innych części globalnej gospodarki to również dodatkowa szansa i dodatkowe zagrożenie. Szczególne znaczenie ma przy tym ich struktura. Jeśli są to głównie inwestycje bezpośrednie, sprzyjające wdrażaniu nowych technologii i poprawie efektywności zarządzania, to przyczynia się to nie tylko do lepszej jakości produkcji kierowanej na rynek wewnętrzny, ale także podnosi ogólnie konkurencyjność całej gospodarki. Przy okazji rośnie również zatrudnienie w gałęziach wytwarzających relatywnie większą wartość dodaną, rosną też płace i dochody budżetowe. To z kolei stymulować może w sposób bezinflacyjny popyt wewnętrzny, co jeszcze bardziej nakręca koniunkturę i utrzymuje tempo wzrostu na relatywnie wysokim poziomie. W długim okresie zatem **dopływ oszczędności zagranicznych w postaci inwestycji bezpośrednich bezsprzecznie sprzyja**

szybkiemu wzrostowi gospodarczemu, jeśli tylko zyski są reinwestowane w kraju. To z kolei wymaga odpowiedniego klimatu, który stwarzać może ogólna stabilizacja polityczna, a nade wszystko finansowa oraz klarowne regulacje rynków i silne instytucje.

Jeśli jednak oszczędności zagraniczne w nadmiernym stopniu dopływają w postaci inwestycji portfelowych – z reguły krótkoterminowych – których celem jest przede wszystkim zdyskontowanie dyferencjacji stóp procentowych występujących między różnymi segmentami globalnego rynku oraz spekulowanie na wahaniach kursu walutowego, to transfery takie dokonują się najczęściej na koszt, a nie na korzyść kraju absorbującego te inwestycje. Niewłaściwie ustawione stopy procentowe i wadliwa polityka kursowa obciążają dodatkowymi kosztami producentów, którzy ponoszą wyższe koszty finansowe, a tym samym dysponują relatywnie mniejszymi zdolnościami akumulacji kapitału.

Bardzo wysokie realne stopy procentowe, utrzymywane przez bank centralny pod pozorem zatrzymania kapitału zagranicznego, prowokują również rodzimych inwestorów do inwestycji portfelowych, odciągając w ten sposób środki od alternatywnego zastosowania w sferze produkcji. Konsumenci zaś ponoszą dodatkowe koszty, ponieważ producenci i sprzedawcy usiłują – co zrozumiałe – przerzucić na ich barki swoje wysokie koszty finansowe. Wreszcie dodatkowe koszty ponoszą wszyscy podatnicy płacąc większe niż w alternatywnej sytuacji odsetki od długu publicznego. Nie trzeba dodawać, że szybko on w takiej sytuacji rośnie, zwłaszcza jeśli z jednej strony równocześnie utrzymują się deficyty budżetowe, a z drugiej realne oprocentowanie długu publicznego przewyższa realne tempo wzrostu PKB.

Tak więc i w wypadku inwestycji zagranicznych, które niezbywalnie wiążą się z integracją z globalną gospodarką, sytuacja nie jest *a priori* z punktu widzenia rozwoju gospodarczego (a dokładniej źródeł jego finansowania) bezwarunkowo korzystna lub nie. Otwierając się w wyniku integracji na dodatkowe ryzyko i decydując na ewentualność (albo przejściowo nawet na nieuchronność) poniesienia dodatkowych kosztów, pojawiają się też dodatkowe szanse i możliwości czerpania dodatkowych korzyści. Czy ich saldo w długim okresie będzie korzystne, to i tym razem zależy od realizowanej strategii rozwoju.

Nie powinno wszak ulegać wątpliwości, że w polskich warunkach – biorąc pod uwagę wielkość rynku wewnętrznego, położenie w sąsiedztwie wyłaniających się rynków Wspólnoty Niepodległych Państw, jakość kapitału ludzkiego oraz kwalifikacje siły roboczej – dopływ oszczędności zagranicznych zdecydowanie może przyczyniać się do dynamizowania długookresowego rozwoju gospodarki. Podobnie jest w odniesieniu do eksportu, który w rosnącym stopniu powinien być jedną z dźwigni rozwoju.

To zaś, że tak w niektórych okresach się nie działo, dowodzi jedynie błędów polityki gospodarczej, która nie potrafiła zmaksymalizować dodatkowych szans, jakie daje nam integracja z gospodarką światową, narażając nas zarazem niepotrzebnie na dodatkowe koszty, które przecież można było w dużej mierze uniknąć. Pozytywny przeto scenariusz na następne 20 lat musi zatem zakładać wariant inteligentnego wykorzystania procesów integracji, gdyż nie ma obiektywnych podstaw, by błędy popełniane w polityce rozwoju w przeszłości były na dłuższą metę kontynuowane.

6. Skuteczne państwo

Rola państwa we współczesnym świecie ulega istotnym zmianom, przy czym konieczność jego aktywnego zaangażowania w sterowanie przebiegiem procesów rozwoju społeczno–gospodarczego bynajmniej nie jest w poważnych profesjonalnych gremiach kwestionowana (World Bank 1997). Dokonujące się przeobrażenia odzwierciedlają przede wszystkim zmiany wzajemnych relacji oraz interakcje występujące pomiędzy państwem i jego ogniwami oraz sektorem prywatnym, z jednej strony, i organizacjami pozarządowymi, z drugiej. Zatem **rzecz nie sprowadza się do ograniczania roli państwa w gospodarce, ale do jego redefinicji oraz restrukturyzacji form i sposobów zaangażowania w społeczny proces reprodukcji**.

Rola państwa podczas ostatnich kilkunastu lat (a prawidłowość ta będzie coraz silniej przebijała się w przyszłości) podlega ewolucji także ze względu na postępującą globalizację rynków towarowych i kapitałowych. Liberalizowane na nieustannie rosnącą skalę przepływy kapitałowe, coraz większe znaczenie korporacji transnarodowych, umiędzynarodowienie rynku

dóbr i usług, rozwój „nowej gospodarki" – to wszystko czynniki, które powodują, że coraz większa część aktywności gospodarczej nie podlega ani kontroli, ani nawet regulacji władz państwowych.

W wyniku globalizacji – *ex definitione* – powstaje globalna gospodarka, ale bynajmniej nie wyłania się globalne państwo, które usiłowałoby sterować procesami w niej przebiegającymi. I dobrze, gdyż nie jest to potrzebne. Jednakże **nieodzowne jest koordynowanie polityki ekonomicznej w skali globalnej i na tym polu w XXI wieku dokonywać się będą niezwykle daleko idące zmiany, co wymaga głębokiej przebudowy obecnego międzynarodowego ładu instytucjonalnego** (Kołodko 2001c). Proces ten, niestety, jest wyraźnie opóźniony, co powodować będzie rosnące napięcia społeczne na scenie światowej. Częste protesty i nasilające się ruchy antyglobalizacyjne są tego wyraźnym symptomem.

Na tym tle postrzegać trzeba również rolę państwa w gospodarkach posocjalistycznej transformacji. Fałszywa doktryna ekonomiczna – skądinąd silnie motywowana ideologicznie i zarazem podporządkowana interesom wąskich grup usiłujących dyskontować przechodzenie do rynku na własną korzyść cudzym kosztem – spowodowała już wiele szkód, w większości nieodwracalnych. Należy do nich w pierwszej kolejności **wielka transformacyjna depresja, która doprowadziła do tego, że dopiero po 18 latach transformacji dochód narodowy w krajach Europy środkowej i wschodniej oraz republikach poradzieckich osiągnął poziom sprzed wielkiej przemiany**. Słabość państwa wyraża się także w braku możliwości uruchomienia i wykorzystania w pełni potencjalnych możliwości, jakie autentycznie stwarza gospodarka rynkowa. Państwo bowiem jest wobec niej komplementarne, a nie konkurencyjne.

Wycofując się konsekwentnie poprzez denacjonalizację aktywów, prywatyzację i deregulację z bezpośredniego zaangażowania w procesy produkcji i zarządzanie nimi, równocześnie państwo musi aktywizować się na polu budowy instytucji. **Troska o silne i rozwinięte instytucje – klarowne reguły gry ekonomicznej oraz prawo i organizacje wymuszające na wszystkich uczestnikach procesu reprodukcji przestrzeganie tych reguł – to podstawowa domena państwa, zwłaszcza w okresie przejściowym od socjalizmu do kapitalizmu**. Tworzenie gospodarki rynkowej – a przecież

do tego sprowadza się posocjalistyczna transformacja w sferze ekonomicznej – to nie tylko, a w pewnych fazach nawet nie przede wszystkim liberalizacja i prywatyzacja, ale właśnie tworzenie instytucji (North 1997, Stiglitz 1998, Kołodko 1999b).

Ponadto **państwo ponosi szczególną odpowiedzialność za kształtowanie kapitału ludzkiego.** W młodych gospodarkach rynkowych kwestia ta nie może być pozostawiona sama sobie, gdyż szybko prowadziłoby to do erozji tego kapitału, który w relatywnie dobrym stanie został odziedziczony po socjalistycznej gospodarce centralnie planowanej. Jest to jedna z nielicznych jej spuścizn, na których można i należy twórczo budować strategie rozwoju już w nowych warunkach gospodarki rynkowej. Jakość kapitału ludzkiego – zwłaszcza w epoce, w której w coraz większej mierze długofalowy rozwój stymulowany musi być ekspansją gospodarki opartej na wiedzy – współdecyduje o międzynarodowej konkurencyjności i pozycji w globalnym układzie ekonomicznym. Stąd też niezbywalnym elementem każdej sensownej strategii rozwoju musi być autentyczna troska – a to oznacza zarówno bezpośrednie zaangażowanie finansowe, jak i odpowiednie regulacje systemowe – w tworzenie wysokiej jakości kapitału ludzkiego. To państwo musi dbać o wysoki stan edukacji oraz finansować wiele badań i niekiedy wdrożeń, gdyż zwłaszcza w średnio i nisko rozwiniętych krajach posocjalistycznych tego obowiązku nie jest w stanie wziąć na siebie ani sektor prywatny, ani też organizacje pozarządowe.

Wreszcie niebagatelna jest i będzie **rola państwa w rozwoju twardej infrastruktury**, od której zależy funkcjonowanie całej gospodarki, w tym szybko rozwijającego się sektora prywatnego. Nierozważne i pochopne wycofywanie się państwa z ukierunkowanej także na finansowanie infrastruktury redystrybucji dochodu narodowego – pod hasłem jakoby konieczności zmniejszania jego roli w gospodarce – spowodowało zaniedbanie licznych odcinków infrastruktury (zwłaszcza w zakresie transportu), a sektor prywatny, łącznie z potencjalnymi inwestorami zagranicznymi, bynajmniej nie kwapi się do rozwiązywania tego problemu. Powstają zatem liczne wąskie gardła, które hamują rozwój przedsiębiorczości oraz wzrost produkcji w całej gospodarce, w tym oczywiście także w sektorze prywatnym.

Państwo ma także liczne inne zadania do spełnienia. I choć nie są one bezpośrednio związane z funkcjonowaniem gospodarki – jak na przykład

bezpieczeństwo publiczne czy dyplomacja – to bezsprzecznie pośrednio ich realizacja wpływa na rozwój społeczno–ekonomiczny. Stąd też tworzenie niezbędnych przesłanek dla dobrego wywiązywania się państwa z jego pozaekonomicznych powinności również musi być postrzegane jako składnik kompleksowej strategii rozwoju.

Skuteczne państwo oznacza taki sposób jego funkcjonowania, który sprzyja podnoszeniu efektywności mikroekonomicznej i szybkiemu oraz zrównoważonemu – finansowo, społecznie i ekologicznie – wzrostowi w długim okresie. Oczywiście, chodzić nam musi przy tym o państwo demokratyczne. Państwo jest skuteczne, jeśli w ramach instytucji i procedur demokratycznych koryguje ekscesy rynku, sprzyjając zarazem jego sprawnemu funkcjonowaniu w długim horyzoncie czasu.

Skuteczne państwo oznacza również, że angażuje się ono w sposób światły w politykę przemysłową, współcześnie zwłaszcza koordynując ją z polityką proinnowacyjnych przemian w rzeczowej strukturze gospodarki – z jednej strony – oraz z polityką handlową, tak ważną w dobie postępującej globalizacji – z drugiej.

Skuteczne państwo wreszcie to taki sposób zorganizowania się obywatelskiego społeczeństwa, w którym poprzez politykę w zakresie redystrybucji dochodu narodowego rząd nie dopuszcza do narastania nierówności w podziale tegoż dochodu na skalę, której przekroczenie mogłoby obrócić się przeciwko wzrostowi gospodarczemu.

Na tym tle **w polskich warunkach trudno byłoby obecnie twierdzić, że państwo jest skuteczne**. Patrząc przez pryzmat wszystkich uwarunkowań i wyzwań rozwojowych nie sposób nie dostrzec, że państwo słabnie. Nie jest to wszakże ani przejawem obiektywnej konieczności, ani też nieuchronnym skutkiem toczącej się nieodwracalnie transformacji, lecz następstwem określonych wyborów politycznych i preferencji ideologicznych. Trzeba więc te niekorzystne zjawiska i tendencje odwrócić. Wymaga to mozolnego trudu, ale z pewnością wzmocnienie roli państwa tam, gdzie powinno ono w interesie wzrostu gospodarczego być skuteczne, jest możliwe, jeśli tylko będzie ku temu dostatecznie silna determinacja polityczna.

Zarazem, co oczywiste (choć może nie zawsze, nie wszędzie i nie dla wszystkich), należy nieustannie wystrzegać się innego niebezpieczeń-

stwa. Otóż działania zmierzające do wzmocnienia roli państwa nie muszą prowadzić do zwiększenia jego skuteczności, jeśli górę miałyby wziąć **tendencje populistyczne i biurokratyczne**, a w latach 2006–07 nawet, policyjne. Takie zagrożenie zawsze występuje – także w gospodarce rynkowej z dominującym sektorem prywatnym – ale z tego faktu bynajmniej nie wynika, że państwo ma być słabe czy też „małe" (w znaczeniu zredukowanych funkcji redystrybucyjnych). Skuteczne państwo zatem to nie tyle statyczny stan obowiązujących niezmiennie rozwiązań, ile dynamiczny proces oscylowania pomiędzy Scyllą antyefektywnościowego populizmu a Charybdą naiwnego neoliberalizmu.

Skuteczne państwo nie może być ani „duże", ani „małe"; to nie jest w tym przypadku właściwe kryterium (Tanzi i Schuknecht 1995). Ma ono być przede wszystkim przyjazne tak wobec obywateli, jak i prywatnej przedsiębiorczości, a nade wszystko tworzyć warunki do w miarę twórczego współdziałania wszystkich uczestników rynkowej gry ekonomicznej. To właśnie państwo musi stwarzać odpowiednie warunki i dbać swoją polityką o to, aby w interesie szybkiego wzrostu gospodarczego reguły tej gry były zawsze przestrzegane.

7. Rok 2025

Jak będzie zatem wyglądała sytuacja polskiej gospodarki i społeczeństwa w roku 2025? Jaką przyjdzie nam napisać wtedy historię gospodarczą minionego już ćwierćwiecza, które teraz wciąż jeszcze nabiera impetu? To zależy zasadniczo od obranej drogą świadomych wyborów strategii rozwoju i realizowanej dla jej urzeczywistniania polityki gospodarczej.

W tym wypadku **nie ma determinizmu historycznego**. Zarazem bynajmniej nie wszystko jest możliwe i nie wszystko leży w zasięgu polityki gospodarczej, nawet gdyby była ona oparta o najlepszą teorię ekonomiczną. A pamiętać należy, że w realnym świecie polityka częściej jest wypadkową kompromisów – nie zawsze zdrowych – pomiędzy sprzecznymi interesami niż konsekwencją naukowej logiki. Nie inaczej będzie w przyszłości. Tak więc aczkolwiek możliwości wyborów jest wiele, to jednocześnie ich pole

jest ograniczone. Odnośnie do wielu wątków będzie ono jeszcze bardziej zawężone po wprowadzeniu do obiegu euro. Ale zanim do tego dojdzie, Polska już w sposób kuriozalny sama rezygnuje z posługiwania się tak potężnym instrumentem polityki gospodarczej, jak kurs walutowy, pozostawiając ja na pastwę kaprysów rynku i spekulantów.

Postępująca integracja z gospodarką światową i w ślad za tym przyjmowanie liberalnej deregulacji wynikającej z naszego członkostwa w OECD i WTO również limituje skalę możliwych wyborów. Ale – powtórzmy – *per saldo* te procesy integracyjne przynoszą nam więcej nowych szans na dalszą ekspansję gospodarczą, niż tworzą barier na jej drodze.

Jak zatem droga ta będzie oceniana z perspektywy roku 2025? To zależy od tego, jakimi ścieżkami będziemy doń kroczyć. Czy obawiając się wysokiej dynamiki produkcji i niepotrzebnie tłamsząc koniunkturę gospodarczą – jak w latach 1998–2001 – czy też przyspieszając tempo wzrostu do poziomu rzędu 6 do 7 procent rocznie – jak już działo się to w mniej niż obecnie sprzyjających warunkach zewnętrznych w latach 1994–97, podczas realizacji „Strategii dla Polski" i ponownie w wyniku realizacji „Programu Naprawy Finansów Rzeczypospolitej"?

Jeśli pójdziemy tą drugą ścieżką, to zaiste PKB **zwiększy się do roku 2025 w porównaniu z początkiem wieku prawie czterokrotnie i w kategoriach PPP przekraczać będzie 30 tysięcy dolarów na mieszkańca**. Aby jednak tak mogło się stać, długofalowa strategia rozwoju opierać się musi o cztery filary: szybki wzrost, sprawiedliwy podział, korzystną integrację i skuteczne państwo. Logika procesów rozwojowych zaś jawi się w tym ujęciu tak, że filary te są z sobą wzajemnie sprzęgnięte i pozytywnie skorelowane; jest to cała zawiła konstrukcja posiadająca skomplikowaną architekturę. Dbałość o jeden element wzmacnia w tym kompleksie następne.

Możliwe jest wszak i to, że patrząc z perspektywy roku 2025 wstecz, na przebytą podczas minionego ćwierćwiecza drogę, powodów do zadowolenia wiele nie będzie, a tych do zmartwień – mnóstwo. Wynikające z ulegania doktrynerstwu i partykularyzmowi niedociągnięcia i słabości polityki gospodarczej, a nade wszystko brak zdolności do pobudzania i podtrzymywania wysokiej koniunktury gospodarczej w kontekście narastającej w związku z globalizacją konkurencji międzynarodowej dużo może nas kosztować.

W rezultacie utrzymywania się przez lata niskiego tempa wzrostu – około 2 procent – za pokolenie będziemy nadal o pokolenie za Portugalią i Grecją, a nawet za niektórymi krajami posocjalistycznymi znajdującymi się obecnie na zbliżonym do Polski poziomie rozwoju.

Dodatkowo, przy średnim poziomie PKB około 20 tysięcy dolarów (według PPP), co w roku 2025 dawałoby nam ledwie około jednej trzeciej poziomu państw wysoko rozwiniętych – jeszcze większe niż obecnie mogłyby występować nierówności w podziale. Także na skalę międzynarodową, gdyż tak ślamazarny wzrost dowodziłby, że nie znaleziono w praktyce sposobu na maksymalne wykorzystanie dobrodziejstw integracji z gospodarką światową. Wówczas nawet **będąc w Unii Europejskiej nadal pozostawalibyśmy wieśniakami na skraju globalnej wioski**.

Przy tym wszystkim słabe instytucjonalnie państwo – ze słabo wewnętrznie zintegrowanym i skłóconym na tle małego tempa wzrostu i dużych nierówności społeczeństwem – jeszcze bardziej komplikować mogłoby i tak już nie najlepszą sytuację, co jeszcze bardziej zmniejszałoby perspektywy rozwojowe na dalszą przyszłość. A przecież w roku 2025 historia też się nie skończy. A już na pewno nie przeminą ani wyzwania, ani szanse na dalszy rozwój. Wpierw jednak trzeba tam dojść. Lepiej krocząc ścieżką szybkiego wzrostu i osiągając dochód ponad 30 tysięcy dolarów przy współczynniku Giniego krążącym wokół 30 punktów oraz skutecznie funkcjonującym, małym, ale silnym i sprawnym państwie, niż wlokąc się z tyłu w tempie mniejszym, niż idzie do przodu świat oraz współczynnikiem Giniego w okolicach 40 punktów.

Najciekawsze przy tym jest to, że oba te scenariusza są z dzisiejszego punktu widzenia wciąż jeszcze możliwe. Za to w roku 2025 historia gospodarcza będzie już tylko jedna.

VII

SIEDEM LEKCJI Z POLSKIEJ TRANSFORMACJI

Powszechnie przyjmuje się, że posocjalistyczna transformacja zapoczątkowana została w Polsce. Jest to prawdą, ale po części tylko. Choć różne cząstkowe procesy prowadzące do tej wielkiej zmiany z największą intensywnością przebiegały właśnie w Polsce w latach 80., to przecież niemało działo się także w innych krajach regionu Europy Środkowo–Wschodniej. Również na Węgrzech czy w byłej Czechosłowacji dały się zauważyć symptomy nadchodzących przemian. Jednakże to Polska przecierała im szlak i wiele z tych zmian dokonała jako pierwsza.

Powszechnie też przyjmuje się, że posocjalistyczna transformacja zapoczątkowana została w 1989 roku, kiedy wpierw w Polsce właśnie, a potem wskutek reakcji łańcuchowej w całym regionie „upadł realny socjalizm" albo – jak wolą inni – „obalony został komunizm".

Czy poprzedni system, panujący w tej części Europy oraz na olbrzymich obszarach Azji przez kilka dziesięcioleci tak po prostu upadł wskutek braku dostatecznej zdolności przystosowania się do zmieniających się

wewnętrznych i zewnętrznych warunków, czy też został obalony – i przez kogo, przez siły wewnętrzne li tylko, czy też w wyniku presji z zewnątrz? – to osobne zagadnienie, nadal wzbudzające kontrowersje. Może Historii uda się je jednoznacznie rozwikłać, choć wątpię. System realnego socjalizmu bowiem zarówno upadł, jak i został obalony. Jedno nie przeczy drugiemu. Faktem dla nas niezbitym jest to, że Historia zapisuje ten właśnie rok – rok 1989 – jako zwrotny w dziejach ludzkości. Jeśli nawet nie on zapoczątkował wielką zmianę, bo jej korzenie tkwiły w reformach realizowanych już w latach wcześniejszych – zwłaszcza w Polsce i na Węgrzech, a także w byłej Jugosławii – to przesądził o wielkim zwrocie.

Wielki posocjalistyczny zwrot polegał na zarzuceniu wcześniejszego reformowania starego systemu. Nieudane okazały się próby podnoszenia poziomu międzynarodowej konkurencyjności gospodarki i nadania realnemu socjalizmowi bardziej „ludzkiego oblicza". Miast dalej „reformować" to, co okazało się mało reformowalne, podjęto wysiłek odejścia od poprzedniego systemu i w jego miejsce zbudowania nowego. Tym razem miała to być kapitalistyczna gospodarka rynkowa. Też – co oczywiste – z „ludzkim obliczem".

Proces ten twa już prawie dwie dekady. W tym czasie kraje posocjalistyczne przechodziły przez różne fazy i etapy wzlotów i upadków, choć – niestety – dominowały te ostatnie. Statystyki międzynarodowe wykazują niezbicie, że w krajach posocjalistycznej transformacji ilość ludzi zepchniętych na margines wykluczenia społecznego wyraźnie wzrosła. Odczuwalnie także zwiększył się zakres ubóstwa i nędzy, a w kilku przypadkach skrócił się przeciętny okres życia. Wszędzie – choć znowu na odmienną skalę – wzrosły nierówności w podziale dochodów, czasami w sposób skokowy. Dla większości społeczeństw regionu poradzieckiego i Bałkanów gorszy obecnie niż u zarania transformacji jest tzw. indeks rozwoju społecznego, HDI.

Zrozumiałe, że sytuacja wygląda różnie w poszczególnych krajach, a w ich ramach także w różnych regionach. Nawet w kraju tak homogenicznym, wydawałoby się, jak Polska poziom PKB na mieszkańca w najbogatszym regionie (stołeczna Warszawa) jest około sześciokrotnie większy niż w regionie najbiedniejszym (Zamojszczyzna). W skali międzynarodowej w obrębie krajów posocjalistycznych różnice te są jeszcze większe. Jest to zarówno rezultat spuścizny z przeszłości – w tym także tej z epoki centralnie

planowanej gospodarki socjalistycznej – jak i zwłaszcza wynik przebiegu transformacji ustrojowej podczas kilkunastu ostatnich lat. Jedne kraje radziły sobie lepiej, inne gorzej.

Polska radzi sobie z wyzwaniami wielkiej przemiany lepiej niż inne kraje. To musi skłaniać do refleksji, musi zastanawiać i prowokować do porównań w czasie i przestrzeni. Wiele już na ten temat powiedziano, sporo kart pozostaje jeszcze do odkrycia. Ale już nawet powierzchowna analiza szczególnego polskiego przypadku pokazuje, że lepsze wskaźniki makroekonomiczne są wypadkową dwu zdarzeń.

Po pierwsze, najkrótszej wśród wszystkich krajów transformacyjnej recesji. Działo się tak ze względu nie tyle na dobrą politykę na początku polskiej transformacji, gdyż tej akurat wskutek niedorzecznej koncepcji „szokowej terapii" brakowało, ale ze względu na pozytywne następstwa rynkowych reform realizowanych wcześniej, jeszcze na etapie socjalizmu. I to jest pierwsza lekcja płynąca z polskich doświadczeń okresu wielkiej zmiany.

Lekcja pierwsza

Stopniowe reformy gospodarcze uelastyczniające działanie rynków, choćby cząstkowo tylko przyczyniające się do budowy instytucji niezbędnych dla sprawnego funkcjonowania i rozwoju gospodarki rynkowej, zawsze pomagają, gdy w ślad za nimi dokonywany jest większy i głębszy zwrot strukturalny. Nawet jeśli z jakichś względów – na przykład politycznych czy kulturowych – nie da się zmienić wiele na raz, to warto zmieniać po trochu, bo z czasem może to przynieść pożądane skutki. Z tego bynajmniej nie wynika, że później te cząstkowe zmiany są doceniane. Najczęściej nie, ale nie zmienia to faktu, że miały miejsce i okazują się pożyteczne dla długotrwałego rozwoju. W sensie politycznym kto inny zasiał, a kto inny zbiera plony, ale najważniejsze jest, że dla kraju – dla społeczeństwa, gospodarki i państwa – jest to korzystne.

Najwięcej słusznych wniosków z tej lekcji wyciągnąć potrafiły Chiny i Wietnam, które sukcesywnie modyfikują swoje systemy ekonomiczne, wpierw w ramach gospodarki socjalistycznej, a obecnie – przynajmniej od czasu przystąpienia do Światowej Organizacji Handlu – już w fazie rynkowej transformacji ustrojowej.

Po drugie, minione lata polskich przemian to okres niejednorodny nie tylko z punktu widzenia dynamiki gospodarczej, ale także pod względem podziału owoców wzrostu gospodarczego i przyczyniającej się do ich szybszego niż gdzie indziej pojawiania się budowy instytucji. Rzucają się w oczy cztery wyraźnie różne epizody.

1. Początkowy okres „szoku bez terapii" w latach 1989–93, kiedy to wskutek znaczącego przestrzelenia polityki stabilizacyjnej, niedoceniania znaczenia budowy nowych instytucji gospodarki rynkowej, zbyt gwałtownej i za daleko posuniętej liberalizacji handlu oraz lekceważenia prorozwojowych funkcji państwa w gospodarce koszty transformacji były dużo większe niż te nie do uniknięcia (i niż zakładano to w oficjalnych dokumentach), natomiast efekty było znacznie mniejsze od oczekiwanych (i możliwych do osiągnięcia). Było to jaskrawe działanie wbrew podstawowym zasadom prakseologii, kiedy to dla osiągnięcia mniejszych niż możliwe do uzyskania efektów poniesiono większe niż konieczne koszty. W rezultacie skala transformacyjnej recesji była daleko większa niż miałoby to miejsce przy właściwej polityce rządu.

2. „Strategia dla Polski" lat 1994–97, podczas których gospodarka została istotnie wzmocniona instytucjonalnie, co zaowocowało przystąpieniem do OECD w roku 1996, a nade wszystko została odpowiednią polityką reform strukturalnych i rozwoju wprowadzona na ścieżkę dynamicznego wzrostu. Podczas tego czterolecia PKB na mieszkańca wzrósł aż o 28 procent, co na tle przyrostu o 66 procent w trakcie wszystkich 18 posocjalistycznych lat jest imponujące. Zahamowane też zostało narastanie nierówności w podziale dochodów. Z epizodu „Strategii dla Polski" płynie lekcja druga.

Lekcja druga

Jedynie dobra kombinacja dwu polityk – polityki zmian systemowych, z jednej, oraz polityki rozwojowej ukierunkowanej na akumulację kapitału i jego efektywną alokację, z drugiej strony – daje szansę na szybki wzrost gospodarczy. Zaniedbywanie któregokolwiek z tych komponentów nie może przynieść dobrych rezultatów. Poza Polską dobitnie dowodzi tego w sensie negatywnym przypadek Rosji, a pozytywnym Chiny.

3. Okres przechłodzenia gospodarki w latach 1998–2001. Faktycznie można mówić wręcz o „zarżnięciu" koniunktury (ang. *overkilling*), wskutek czego sprowadzono tempo wzrostu z ponad 7 procent w końcowych kwartałach realizacji „Strategii dla Polski" do stagnacyjnego wskaźnika 0,2 procent w IV kwartale 2001 roku. Stało się to w wyniku doktrynalnego podejścia do polityki finansowej, którą postrzegano głównie instrumentalnie, jako narzędzie sprowadzania inflacji w dół i redukowania skali deficytu na rachunku obrotów bieżących. Polityka taka nie mogła przynieść zakładanych efektów stabilizacyjnych, a musiała spowodować destrukcję w sferze realnej, hamując wzrost gospodarczy i pociągając za sobą dodatkowe narastanie bezrobocia. Stąd też płynie trzecia lekcja.

Lekcja trzecia

W polityce ekonomicznej szczególnie mści się – poprzez podnoszenie społecznych kosztów rozwoju i zmniejszanie jego potencjalnie możliwej do osiągnięcia skali – mylenie środków z celami. Grzechem nie tylko niektórych okresów w polskiej polityce, ale zjawiskiem jakże częstym we współczesnym świecie (łącznie z błędami w radach i, co gorsza, praktykach Międzynarodowego Funduszu Walutowego) jest utożsamianie środków polityki z jej celami. Gloryfikacja środków prowadzi niekiedy do wręcz uznawania ich za nadrzędne cele, tak jak w Polsce w końcu lat 90., co pociągnęło za sobą stagnację gospodarczą. I to pomimo postępów osiągniętych w sferze budowy instytucji, prywatyzacji i dalszego otwierania gospodarki na zewnątrz.

4. „Program Naprawy Finansów Rzeczypospolitej" oraz powrót na ścieżkę szybkiego wzrostu i integracja z Unią Europejską w latach 2002–05 to czwarty okres, o odmiennej od poprzednich charakterystyce oraz dynamice zmian systemowych i realnych. Kluczową rolę w tym czasie odgrywała głęboka zmiana systemu finansów publicznych poprzez dostosowanie go do możliwości państwa i wymogów nowoczesnej gospodarki rynkowej z jednej strony, oraz integracja z Unią Europejską z drugiej.

Tak więc widzimy, że względny sukces polskiej transformacji to swoisty przekładaniec niepowodzeń i wzlotów. Od czego zatem zależą tak głębokie zmiany w dynamice rozwojowej? Nie było przecież żadnych znaczących

szoków zewnętrznych pociągających za sobą a to wielkie przyspieszenie lat 1994–97, a to wielkie zwolnienie lat 1998–2001. Z tych obserwacji wynika kolejna konkluzja.

Lekcja czwarta

Podczas wielkiej systemowej zmiany – liberalizacji i otwarcia na zewnątrz oraz integracji z globalnym układem gospodarczym – fundamentalne znaczenie ma budowa instytucji, czyli nowych reguł rynkowej gry ekonomicznej i jej prawnych oraz organizacyjnych ram. Ale liczy się także polityka. Coraz lepsze instytucje nie oznaczają – a z pewnością nie jest tak na krótką metę – coraz lepszej polityki. Ta może być, niestety, coraz gorsza, gdyż zależy także od czegoś innego. Od panującej doktryny ekonomicznej, od dominującej układu politycznego, od umiejętności (lub ich niedostatku) sprawujących stery polityki ekonomicznej. Tak więc liczą się instytucje, ale liczy się także polityka.

W Polsce pomimo ewidentnego postępu instytucjonalnego – także związanego z procesem integracji z Unią Europejską – w tym samym czasie psuciu ulegała polityka gospodarcza. Szczególnie wiele pozostawiała do życzenia zła koordynacja polityki fiskalnej z monetarną oraz przemysłowej z handlową. Sytuacja poprawiła się nieco wskutek realizacji PNFR. Pojawiają się wszakże nowe błędy i zagrożenia. W obecnej fazie rozwoju jednym z nich jest nadmierne liczenie na cudze środki – publiczne z budżetu Unii Europejskiej i prywatne od inwestorów prywatnych.

Trudno o przykłady sukcesów gospodarczych opartych o inwestowanie cudzych oszczędności. Inwestycje zagraniczne – zwłaszcza bezpośrednie, które we współczesnym świecie i globalnej gospodarce są podstawowym kanałem transferu nowoczesnych technologii, a także czynnikiem poprawy jakości zarządzania firmami i ich umiejętności marketingowych oraz kształtowania proeksportowej struktury gospodarki – tylko w kilku specyficznych przypadkach odegrały istotną (choć też nie kluczową) rolę w finansowaniu ekspansji gospodarczej i rozwoju. Tak było na przykład w Irlandii, która umiejętnie skorzystała ze znaczącego strumienia inwestycji płynących głównie od własnej diaspory z USA. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne odegrały także istotną rolę w przyspieszonym rozwoju południowo–wschodnich rejonów Chin,

ale i w tym wypadku w trzech czwartych pochodzą one od Chińczyków żyjących za granicą. Zasadniczo jednak inwestycje zagraniczne odgrywają tylko rolę uzupełniającą wobec krajowych oszczędności. Można na dopływ zagranicznego kapitału liczyć, ale nie należy się w tych szacunkach przeliczyć.

Lekcja piąta

Zasadniczym źródłem finansowania rozwoju we wszystkich typach tzw. gospodarek wschodzących pozostaje wewnętrzna akumulacja kapitału. Stąd też jego formowaniu musi być nadany niezbędny priorytet w polityce makroekonomicznej i w systemie zachęt na szczeblu mikroekonomicznym. W szczególności ważne jest odpowiednie konstruowanie polityki finansowej – zarówno fiskalnej, jak i monetarnej – gdyż ma ona istotne znaczenie dla kształtowania się krańcowej skłonności do oszczędzania, a w rezultacie fundamentalny wpływ na ogólną stopę akumulacji kapitału oraz poziom i dynamikę inwestycji.

Konstatacja ta bynajmniej nie oznacza, że nie należy czynić starań o pozyskanie jak największej ilości kapitału pochodzącego z innych części gospodarki światowej, choć nie za każdą cenę. Nie tylko polskie doświadczenie pokazuje dobitnie, że niewłaściwe regulowanie dopływu obcego kapitału może pociągać za sobą zbyt duże od niego uzależnienie (zwłaszcza w sektorze usług finansowych), co nie zawsze jest korzystne dla długofalowego rozwoju. W rezultacie powstać może taki stopień ubezwłasnowolnienia, który określany bywa jako „kapitalizm uzależniony" (ang. *dependent capitalism*).

Polska uzyskała olbrzymi zastrzyk zewnętrznego kapitału w bardzo trudnym, newralgicznym wręcz dla powodzenia rynkowej transformacji okresie. *Differentia specifica* tego dopływu polega na tym, że było to w istocie zapobieżenie nieuniknionego w alternatywnej sytuacji dotkliwego odpływu kapitału. A to z tytułu skądinąd naturalnej konieczności spłaty dużego długu zagranicznego. Jednakże ze względów politycznych połowa zagranicznego długu – na określonych, twardych warunkach, które Polska spełniła – została anulowana. Mało jest takich przypadków w świecie.

Mieć wszakże trzeba nadzieję, że będzie ich więcej. I kraje biedne powinny konsekwentnie ubiegać się o umorzenie niespłacalnej części (niekie-

dy całości) swego zadłużenia wobec krajów bogatych. Aż do skutku, bo to nastąpić musi. Tylko brak roztropności, chciwość i krótkowzroczność tych drugich powodują, że do tego jeszcze nie doszło na odpowiednią skale. Gdy zaś już dojdzie, bardziej wartkim strumieniem będzie płynął do tych gospodarek kapitał z bardziej rozwiniętych gospodarek.

Jednakże – co trzeba podkreślić – polska lekcja uczy i tego, że umorzenie długu musi być powiązane z sensownymi reformami strukturalnymi, ograniczeniem korupcji i poprawną polityką makroekonomiczną. Redukcja długu czasami jest po prostu nieuchronna, jeśli jakiś kraj i tak nie jest i nie będzie w stanie spłacić swych zewnętrznych zobowiązań. Sens ekonomiczny ma ona jednak tylko wówczas, gdy usuwane są zarówno skutki wcześniejszych błędów w polityce ekonomicznej (nadmierne zadłużenie), jak i ich źródła (wadliwa polityka powodująca zadłużanie).

Politycy wszystkich (prawie) krajów połączyli się. Nie robotnicy – jak ktoś kiedyś chciał – a politycy właśnie. Przynajmniej pod względem zrzucania odpowiedzialności za własne błędy na innych, w tym – co ciekawe – na inne kraje i ich rządy. Zaobserwować to można w krajach najbogatszych, poczynając od potężnych Stanów Zjednoczonych, gdzie – według rządzących – za strukturalny przecież deficyt handlowy odpowiedzialne są ...Chiny i ich polityka niedowartościowanego juana. Widać to także w krajach najbiedniejszych, na przykład w Mali, gdzie źródeł piętrzących się trudności dopatruje się (tym razem nie bez powodu) w dyskryminacyjnych praktykach handlowych silniejszych partnerów z rozwiniętych części świata, którzy wspierają subsydiami swoich farmerów (i wyborców), produkujących bawełnę – surowiec o podstawowym znaczeniu dla wielu krajów usiłujących wyrwać się z kręgu ubóstwa.

Nie inaczej jest w krajach posocjalistycznej transformacji, w tym w Polsce. Takie obarczanie innych winą za własne kłopoty jest o tyle łatwiejsze, że zdecydowanie większe niż w przeszłości są powiązania technologiczne, handlowe, i finansowe pomiędzy rozmaitymi gospodarkami narodowymi. Współzależność. Łatwiej więc (a przynajmniej tak wydaje się tym, którzy takimi praktykami się parają) spychać odpowiedzialność za skutki własnej nieudolności na „obcych", na „zagranicę". W Polsce występowało to bardzo silnie w następstwie polityki przechłodzenia koniunktury po 1998 roku,

z których to błędów próbowano tłumaczyć się ...kryzysem w Rosji, na którego skutki polska gospodarka była wyeksponowana w minimalnym stopniu, a to ze względu ma marginesowe znaczenie handlu z tym krajem.

Później – a tak będzie także w następnych latach – winą za rozmaite dotkliwości, których przecież nie brakuje, obarcza się integrację z Unią Europejską, która w oczywisty sposób więcej daje nowym krajom członkowskim, niż od nich w zamian dostaje. Uwaga ta bynajmniej nie oznacza, że kraje posocjalistyczne nie mogły uzyskać z procesu integracji więcej mniejszym kosztem. Niestety, nie potrafiły tej szansy w odpowiedniej fazie negocjacji akcesyjnych wykorzystać, zbyt wcześnie przystając *de facto* na podyktowane interesami starych krajów członkowskich warunki.

Lekcja szósta

Globalizacja wszystkim stwarza dodatkowe szanse rozwojowe i dodatkowe dla tegoż rozwoju zagrożenia. Sztuka polityki ekonomicznej we współczesnym świecie polega zatem na właściwym rozgrywania pojawiających się w tych nowych warunkach dylematów. W tym samym czasie trzeba starać się minimalizować zagrożenia i maksymalizować szanse, a dokładniej – redukować koszty nieuchronnie towarzyszące udziałowi w globalnej grze ekonomicznej i zwiększać czerpane stąd korzyści.

Polski przypadek jest tu nader ilustratywny. Uzyskanie redukcji połowy zagranicznego zadłużenia, strukturalny zwrot w geografii obrotów handlu zagranicznego w stronę żywszych kontaktów z najwyżej rozwiniętymi gospodarkami zasobnymi w wolne kapitały (potencjalna alokacja w Polsce) i nowoczesne technologie (możliwości ich absorpcji), dopływ znacznego strumienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych wspomagających pożądaną restrukturyzację mikroekonomiczną i podnoszących konkurencyjność firm na arenie światowej, no i wreszcie integracja z Unią Europejską – to tylko najważniejsze korzyści, które Polska umiejętnie czerpie.

To zaś, że w niektórych okresach szerokiego otwierania się na świat Polska sowicie zapłaciła za niekontrolowany dopływ krótkoterminowego kapitału spekulacyjnego, zaiste było (i jest) dodatkowym kosztem. Szkoda tylko, że jest on tak dotkliwy, ale winę za to ponosi nie globalizacja czy też z natury przecież

żarłoczny (a z definicji spekulacyjny!) kapitał, ale błędna polityka banku centralnego, zarówno w odniesieniu do stóp procentowych, jak i zwłaszcza w zakresie gospodarowania rezerwami walutowymi. Uczyć się z polskiego doświadczenia można zatem nie tylko tego, co czynić warto i trzeba, ale również i tego, czego czynić nie należy. Najlepiej unikać błędów, które ktoś kiedyś gdzieś już popełnił. Na przykład w Polsce na początku i ponownie na końcu lat 90.

Brakiem rozwagi byłoby nie przypatrywanie się doświadczeniom cudzym. Polacy też bardzo wiele nauczyli się z przeanalizowania innych „ciekawych przypadków", choć dobrze byłoby, gdyby niektórzy współodpowiedzialni za sterowanie nawą państwową nauczyli się jeszcze więcej. W szczególności każdy z wspomnianych etapów polskiej transformacji dowodzi, że na bieg procesów gospodarczych i społecznych wielki wpływ ma sposób kojarzenia podejścia technokratycznego ze społecznym.

Polityka gospodarcza wymaga profesjonalizmu. Kiedy „wszystko zależy od wszystkiego" (kompleksowość) fachowa odpowiedź na pytanie, co od czego tak naprawdę zależy w całej masie konkretnych przypadków, jest bardzo trudna. To trzeba rozumieć, dysponując ogromną wiedzą zawodową i technokratycznymi umiejętnościami w zakresie kierowania wielkimi zasobami i strumieniami kapitałowymi.

Ale to nie dosyć. Gospodarka to nie tylko zasoby i strumienie finansowe oraz rzeczowe. To także – a nawet przede wszystkim – kapitał społeczny i ludzie oraz łączące ich (albo akurat dzielące) relacje. W polityce gospodarczej nie wystarczy mieć racji w sensie technokratycznym. Trzeba ją jeszcze mieć w sensie społecznym. Wikłanie się przeto w aktywność polityczną na polu gospodarczym nieuchronnie pociągać za sobą musi angażowanie się także w sferę stosunków społecznych. Przede wszystkim tych, które rodzą się na płaszczyźnie interakcji ekonomicznych. Podstawowe grupy społeczeństwa muszą ogólnie rozumieć, o co rządowi chodzi w polityce gospodarczej – finansowej, przemysłowej, handlowej, regionalnej, inwestycyjnej. W ślad za tym powinny one jeśli nie aktywnie wspierać działania służące urzeczywistnianiu linii programowej rządu, to przynajmniej biernie przyzwalać na jej realizację. W innym przypadku politycy – jako technokraci – mogą mieć rację (na przykład dążąc do zmniejszenie skali ulg podatkowych albo weryfikując system transferów socjalnych), ale społeczeństwo, odrzucając ich pomysły, też tę rację mieć może. No a kiedy i jedni,

i drudzy „mają rację", to wszyscy razem mamy sytuację konfliktogenną. Jeśli zaś dalej i jedni, i drudzy upierają się przy swoim, to przeradza się to w otwarty konflikt społeczny i polityczny.

Lekcja siódma

Polityka ekonomiczna jest jednocześnie przedsięwzięciem technokratycznym i społecznym. Lekceważenie któregokolwiek z tych dwu aspektów aktywności publicznej automatycznie osłabia efektywność uprawianej polityki. Nie tylko wąskie kręgi fachowców muszą wiedzieć, co i jak należy czynić, ale wiedzieć o tym muszą także szerokie kręgi społeczeństwa, choć jest to inna już wiedza. Najlepsze skutki w polityce gospodarczej daje zatem umiejętne łączenie inżynierii finansowej z inżynierią społeczną, technokratycznego zarządzania makroekonomicznego z autentycznym dialogiem społecznym, zawodowego pragmatyzmu z wrażliwością społeczną.

Minione już lata polskiej transformacji rynkowej poprzez przemienność okresów wzlotów i upadków dobitnie dowodzą, że w gospodarce działo się lepiej wtedy, kiedy takie kojarzenie obu tych podejść było konsekwentnie stosowane. Gdy natomiast go nie starczało, to efektywność polityki gospodarczej była daleko mniejsza. Czym ją mierzyć? Otóż – jak uczy jedna z naszych lekcji przestrzegająca przed myleniem środków z celami – dynamiką społeczno–gospodarczą, tempem zrównoważonego finansowo, ekonomicznie, społecznie i ekologicznie wzrostu. Kiedy lekcje te były dobrze „odrabiane", to i wzrost był szybszy. I na odwrót. Najwięcej zatem z tych doświadczeń nauczyła się, co oczywiste, sama Polska.

VIII

ETYCZNE ASPEKTY EKONOMII I POLITYKI GOSPODARCZEJ

Frapujące intelektualnie jest nie tylko porównywanie przeszłości i teraźniejszości, ale także przyszłości i zadawanie sobie przy tej okazji pytań, czy to, co się stanie, jest nieuniknione, czy też są jakieś pola wyborów. Zwłaszcza jeśli zanosi się na to, że stanie się coś, o czym wiadomo, iż z etycznego punktu widzenia na pochwałę zasługiwać nie będzie.

Zastanówmy się przez chwilę nad przypadkiem Kuby. Nie mam najmniejszej wątpliwości, że Kuba będzie przechodziła – raczej szybciej niż później – do gospodarki rynkowej, do demokracji politycznej i do społeczeństwa obywatelskiego z wszystkimi czynnikami lokalnego, kulturowego ubarwienia. I nie mam najmniejszych wątpliwości, że transformacja posocjalistyczna na Kubie będzie jedną z najbardziej brutalnych, zasługującą na najgorszą ocenę w kategoriach etycznych, jakimi posługujemy się w naszym, środkowoeuropejskim kontekście. Proces ten zostanie zdominowany przez kilka transnarodowych korporacji oraz przez mafię z Miami, z wszystkimi tego implikacjami, ale także i z odpo-

wiednią retoryką – także o demokracji, sprawiedliwości, etyce. Amerykańscy i kubańscy ekonomiści i politycy, nie wspominając już o publicystach – a w Polsce też znajdzie się wielu gorliwców – będą wydziwiać i rozdzierać szaty, jak to było źle. I jak teraz jest niby dobrze – gdy już transformacja rozwinie skrzydła, a przy okazji wielu ludzi zostanie wykluczonych z dotychczasowego obiegu społeczno–gospodarczego i zepchniętych szybko na społeczny margines.

1. Interesy i wartości

Czy tak stać się musi? Przecież my, w innej części świata, mamy już na temat transformacji znakomitą wiedzę *ex post*, która gdzie indziej może być wykorzystana jako wiedza *ex ante*. I skąd się bierze nieuchronność tego, że przebieg transformacji będzie taki, a nie inny, choć tam na dobrą sprawę jeszcze się ona nie zaczęła? Otóż stąd, że krzyżują się dwie wielkie sprawy. Po pierwsze – interesy, po drugie – wartości. **W trosce o interesy silniejszych – i zamożniejszych – zostaną narzucone mechanizmami politycznymi takie wartości, że gdy wszyscy zorientują się, o co naprawdę chodzi (a chodzić będzie raz jeszcze o wielką redystrybucję majątków i dochodów), za późno już będzie na odwrócenie procesu.** Podobnie jak stało się to u nas, kiedy na początku transformacji obiecywano nadejście dziejowej sprawiedliwości i tylko niewielu przestrzegało, że tak nie będzie. Z pewnością obiecanie „lepszego jutra" innym, podczas gdy troszczy się – jeśli nie wyłącznie, to przede wszystkim – o własne interesy, jest zachowaniem nieetycznym.[78]

W środowisku ekonomistów – i, szerzej, teoretyków nauk społecznych, także filozofów, historyków, politologów socjologów, psychologów – nie ma i nie będzie, bo być nie może, ujednoliconego poglądu odnośnie do wartości. Są one bardzo różne i, gdy wchodzimy w obszar sporu wartościowego, wyznajemy automatycznie różne normy etyczne. Do tego dochodzi gra interesów. Przecież ekonomia na dobrą sprawę jest niczym innym jak nauką o dynamicznych

[78] Na temat rozczarowania wynikami transformacji ustrojowej pisze Maria Jarosz, prowadząc wraz z zespołem systematyczne badania socjologiczne w tej materii. Zob. Jarosz 2005 i 2007.

procesach gospodarczych, które ogniskują się wokół sprzecznych interesów. Gdyby tak nie było, to ekonomiści w ogóle byliby niepotrzebni. Bez pojawiania się sprzeczności nie za bardzo mielibyśmy co roztrząsać, bo nie byłoby problemu wyboru i konieczności analizy relacji nakładów i efektów. A tak ciągle aktualne jest pytanie, „czy skórka warta jest wyprawki".

Nakłada się na to jeszcze jakże pragmatyczny – i w istocie cyniczny – relatywizm. Nawołuje się do postępowania zgodnie z wielce moralną zasadą „nie rób drugiemu (także partnerom w działalności gospodarczej), co tobie niemiłe", ale w życiu często górę bierze hipokryzja. W polskiej kulturze – politycznej też – wiąże się to z „moralnością Kalego". Takie nader pragmatyczne podejście łatwo zaobserwować u wielu ludzi, również werbalnie krytykujących nieetyczne zachowania i widzących moralne problemy czy wypaczenia u innych, a niekoniecznie u siebie.

Co jest zatem etyczne, a co nie, i jak to się ma do kwestii ekonomii i do działalności gospodarczej? Uważam, że występuje tutaj pewne pomieszanie pojęć. Etyka w ekonomii jako nauce i etyka w biznesie, a także w polityce gospodarczej, to jednak odrębne zagadnienia. Pewne pomieszanie wątków bierze się i stąd, że nauka ekonomii ma dwa zasadnicze oblicza. Istnieje ekonomia opisowa (albo deskryptywna), która próbuje wyjaśnić, jak się rzeczy mają, co od czego zależy, jakie są uwarunkowania typu przyczynowo–skutkowego i sprzężenia zwrotne. Jest także ekonomia normatywna (albo postulatywna). Skoro wiemy, jak jest, to wypowiadamy się, jak być powinno. Oczywiście po to, aby było lepiej. Bezsprzecznie w przypadku tego drugiego ujęcia – normatywnego – kwestie etyczne odgrywają wielką rolę, trzeba bowiem nieustannie odpowiadać na pytanie, co jest dobre, a co złe.[79] Rzecz jeszcze bardziej się komplikuje, gdyż to co dobre dla jednych, złe bywa dla innych. Dylematy stąd płynące rozstrzyga polityka, ale wypowiada się na ich temat również ekonomia.

Co jest etyczne, a co nie jest? Naiwna ekonomia neoliberalna w ogóle zbywa takie pytanie, gdyż ważne jakoby jest tylko to, czy podejmowane działanie jest efektywne, czy też nie. I jest daleko w błędzie, gdyż bywają działania nieetyczne,

[79] Są autorzy podający w wątpliwość przydatność podziału ekonomii na pozytywną i normatywną. Na ten temat zob. Czarny 2004.

choć wielce opłacalne, niekiedy lukratywne. Czy handel bronią jest etyczny? Jest to eksport najczęściej bardzo opłacalny, odstawić zatem należałoby na bok rozważanie o etyce, a podejść do sprawy pragmatycznie. I tak też najczęściej się dzieje, zwłaszcza że używa się mocnego przecież argumentu, iż jeśli my im nie sprzedamy, to i tak kupią od kogoś innego. Tak długo jak proceder handlu bronią trwa, tak długo będzie to działalność etycznie podejrzana, a niekiedy wręcz jednoznacznie niemoralna.

Nie zawsze prawdziwą wiedzę o tych złożonych zagadnieniach znajdziemy w bibliotekach z książkami ekonomicznymi. Czasami więcej na takie „śliskie" tematy jest w kinie, w literaturze. To właśnie poprzez fikcję pokazuje się prawdę o rzeczywistych procesach ekonomicznych i finansowych, na przykład w filmie z Michaelem Douglasem „The Wall Street" czy też w książce Johna leCarre „The Mission Song". Pokazuje on, jak naprawdę działają niektóre korporacje transnarodowe – a niekiedy sprzyjający im politycy czy nawet całe rządy – i jaką niechlubną rolę odegrały w latami ciągnącym się tragicznym konflikcie w Kongo, gdzie zginęło około trzech milionów ludzi, a wielu spośród tych, co konflikt przeżyli, męczy się za mniej niż jeden dolar dziennie. Podczas gdy jedni – nieliczni – o tym wiele mówią na licznych konferencjach, także naukowych, inni – liczni – doświadczają tego na co dzień.

Inny przykład. Można usłyszeć pytanie: zwalniać pracowników czy nie, w zależności od wahań koniunkturalnych w gospodarce? I słusznie się podkreśla, że do tej kwestii odmiennie podchodzi się w różnych systemach gospodarczych. A to dlatego, że różnią się one także pod względem wyznawanych i preferowanych wartości. Inaczej przeto na to pytanie odpowie socjaldemokratycznie inklinowany ekonomista skandynawski, inaczej anglo–amerykański ekonomista głównego nurtu, a jeszcze na inny sposób japoński zwolennik zatrudniania pracowników nieprzerwanie do wieku emerytalnego (jap. *shūshin koyō*).

Podejście do tego zagadnienia zmieniało się przy tym w czasie i przestrzeni. Również w Polsce, gdzie podczas dominacji w polityce nurtu neoliberalnego górę bierze rozumowanie, że przecież jest rzeczą zupełnie normalną, iż każdy menedżer albo inwestor – czy, jak wolą inni, kapitalista – musi postępować przede wszystkim zgodnie z zasadami racjonalności mikroekonomicznej i zachowywać się skutecznie z punktu widzenia swojej misji celu, nie przejmując się zewnętrznymi konsekwencjami swego egocentrycznego racjonalizmu. Do tego niby zmusza

go rzeczywistość, choć nie zawsze i nie wszędzie jest to do końca prawdą. **Przedsiębiorcy mówią o elastycznym rynku pracy, o konkurencyjności polskich firm, a myślą: maksymalizujmy nasze zyski, nasze premie, nasze bonusy. Przy pełnym rachunku ekonomicznym, uwzględniającym zewnętrzne koszty reprodukcji, można by im wykazać, że takie postępowanie wcale racjonalne być nie musi. Koszty społeczne temu towarzyszące muszą koniec końców być pokryte i zdarza się, że są one większe niż w hipotetycznej sytuacji bardziej społecznie zrównoważonego rozwoju.**

Gdy jednak w polskiej rzeczywistości *Anno Domini* 2007 znajdzie się wrażliwy menedżer, to właściciele by go zwolnili, gdyby ze względów moralnych nie zwalniał pracowników, nawet jeśli są oni w firmie zbyteczni tylko przejściowo, ze względu na okresowe wahania koniunktury. W takich przypadkach mało kto tak naprawdę zajmuje się i przejmuje etycznymi aspektami sprawy. To jest dobre na konferencje, a nie do twardych rozstrzygnięć w „prawdziwym" biznesie. Tam decyduje przymus rynkowej presji i kryteria ekonomiczne, rozumiane przy tym bardzo wąsko, bo niebiorące pod uwagę kosztów zewnętrznych powodowanych partykularnymi zachowaniami podmiotów gospodarczych. Chodzi tu między innymi o negatywny wpływ na naturalne środowisko, ujemne konsekwencje społeczne – jak masowe bezrobocie, przestępczość czy inne patologie – przeciwdziałanie którym angażuje środki publiczne pochodzące z opodatkowania. Efekty te nieuchronnie się pojawiają, ale nie obciążają kosztów bezpośrednio, gdyż funkcjonują niejako „na zewnątrz" firm. Koniec końców jednakże muszą one być poniesione. Finansowane są więc ze środków publicznych, które z kolei muszą pochodzić z opodatkowania działalności gospodarczej. Nieefektywność (i niesprawiedliwość zrazem) polega tutaj na tym, że kto inny powoduje tego typu koszty, kot inny zaś je ponosi. W warunkach globalizacji problem ten jeszcze bardziej się komplikuje w związku z koniecznością dostarczania tzw. globalnych dóbr publicznych.[80]

Rozmaite grupy nacisku, biznes i jego organizacje, niezależnie od troski o ekonomiczne i polityczne interesy swojej klienteli – a także ich pseudonaukowe, bo w istocie ideologiczne zaplecze i niektóre dyspozycyjne media – lansują

[80] Zob. szerzej Kleer 2006.

wtedy nowe byty. Mają one sugerować jakoby troskę o etyczne aspekty gospodarowania i prowadzenia interesów, a także o niwelowanie towarzyszących im negatywnych efektów ubocznych. Ostatnio taką **modną zasłoną dymną w świecie biznesu, zaimportowaną także do Polski, jest koncepcja „społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa"** (ang. *corporate social responsibility*), a od wieków już działalność charytatywna. Najlepiej w postaci ładnie pokazanego w telewizji balu biznesmenów ze zrzutką dla biednych sierotek. Albo – jeszcze lepiej – charytatywnego pikniku „pracodawców" apelującego o wspieranie aktywnych form walki z bezrobociem narastającym wskutek masowych zwolnień, a więc pracy zabierania…

Weźmy inny jeszcze przypadek działalności gospodarczej i jej etycznych uwikłań. Obecnie w jakże wielu naszych uczelniach – na mojej, najlepszej pośród nich również – uczy się marketingu. Nie tylko fachowcy z branży wiedzą przecież, że znakomita część marketingu to jest sprzedaż „kitu", czyli profesjonalne, a jakże, ogłupianie konsumenta. Nikt z nas chyba nie chce być ogłupiany jako konsument, tak samo jak nie chcemy być ogłupiani przez polityków jako obywatele poprzez stosowanie tzw. marketingu politycznego. Jednak mamy pełną świadomość, że z punktu widzenia producenta i sprzedawcy, którego celem jest pozyskanie jak największej ilości klientów, sposób, w jaki on to robi, nie jest kwestią moralności, tylko przede wszystkim (a niekiedy wyłącznie) efektywności. Kolorowe opakowanie zatem czasem szaro–burego towaru jest li tylko „informowaniem" klienta, skądinąd zgodnie ze stosowanymi powszechnie regułami gry. My reklamujemy, wy wybieracie. Wolny świat, a o to przecież chodzi, czyż nie? Na marginesie, **w trosce o interesy klientów istotnego wzmocnienia wymaga ruch ochrony konsumentów**, którzy są terroryzowani przez masową nawałnicę reklamową.

2. Prawda, błąd i kłamstwo w ekonomii i polityce

Na tych przykładach widać, jak każda ze stron ekonomicznej gry, w którą jesteśmy uwikłani w rozmaitych rolach – jako producenci, konsumenci i obywatele – kieruje się swoją logiką, interesami i wartościami, a rzeczywisty model działania jest często zgoła inny niż nominalnie deklarowany. Procesy ekonomiczne toczą się przeto po ścieżkach wyznaczonych przez swoiste wektory, wypadkowe tego, co słuszne i opłacalne. Są one funkcją ścierania się przede wszystkim interesów, ale także i wartości. Trzeba zatem w tym zapętleniu zachowywać się racjonalnie. To co ekonomia może – i powinna – to starać się w jak największym stopniu uwzględniać w rachunku ekonomicznym (a z czasem także w cenach płaconych na rynku) koszty zewnętrzne. Wówczas więcej będzie w miarę etycznych zachowań w działalności gospodarczej, a mniej zaś postępowań w myśl obłudnych rad typu „do what we say, not what we do" (rób, co ci mówimy, a nie to co my sami robimy") i działań na zasadzie – niech każdy ciągnie w swoją stronę.

Trzeba też zwrócić uwagę na ciekawą kwestię nie tyle etyki (lub jej braku) w działalności gospodarczej, ale fundamentalny problem prawdy i kłamstwa w ekonomii i w polityce gospodarczej. Rzecz bowiem nie sprowadza się li tylko do tego, że w ekonomii mamy rację albo mylimy się. Można popełniać błędy, ponieważ przyjmowane są fałszywe założenia, niewłaściwa jest baza informacyjna, wadliwe statystyki, popełniane są pomyłki w logicznym na pozór rozumowaniu. Ktoś też mógł nie doczytać istniejącej literatury, nie dokształcił się i wyważa otwarte już drzwi. To wszystko jest na gruncie moralnym wybaczalne. Cóż, człowiek omylny jest. Ekonomiści też. Powiedzmy sobie jednak szczerze, że niestety w tzw. nauce ekonomii jest wiele kłamstwa. Dodaję w „tzw.", gdyż od tego momentu jest to już pseudonauka, ponieważ intencjonalne głoszenie nieprawdy z istoty jest nauki zaprzeczeniem.

Ekonomia jest także w tym sensie polityczna, że niektórzy ekonomiści po prostu kłamią. Z różnych motywacji, często ze względu na doktrynerstwo czy zacietrzewienie ideologiczne. Albo właśnie ze względu na sympatie polityczne. Nie rzadko też z powodów zupełnie błahych, bo to się po prostu opłaca. Jeśli ekonomiści uczeni w mowie i piśmie mylą się, to możemy dalej merytorycz-

nie dyskutować. Ale jeśli oni wiedzą, jak jest naprawdę, a mimo to co innego publicznie mówią i piszą, bo służą określonym ideom albo są opłacani przez grupy interesów i głoszą tezy, o których wiedzą, iż są fałszywe, ubierając je przy tym w szatki pseudonaukowe, to mamy duży problem. Także moralny.

Często nie wiemy, czy ktoś tylko i wciąż jeszcze się myli, czy też aż i już kłamie.[81] A jeśli już nawet wiemy, że ktoś się nie myli, tylko kłamie, często nie sposób tego dowieść. Marnujemy czas próbując przekonać go, że się myli, podczas gdy on sam o tym wie najlepiej, bo świadomie głosi nieprawdę. Ten syndrom wyjaśnia poniekąd niemoc przekonania niektórych, wydawałoby się skądinąd światłych ekonomistów, do słusznych, czasami literalnie oczywistych tez. Oni rozumieją, że są to tezy uzasadnione, ale głoszą inne. Cóż wówczas czynić? Otóż co najmniej tyle, aby innych – czytelników i słuchaczy – przekonać, że interlokutor nie ma racji. Odbiorcom debaty wydawać będzie się, że on się po prostu myli, a to już niemało.

Toczą się pseudonaukowe debaty, choć nie można w nich dojść do intelektualnego porozumienia, różnice bowiem tkwią nie w oficjalnie głoszonych poglądach, tylko w intencjach. Oczywiście, częściej zdarza się to w polityce niż w tzw. nauce, ale nie należy mieć iluzji, że i w tej domenie jest to coś obcego. Nauki ekonomiczne z oczywistych powodów (ocieranie się o sprzeczności interesów) są szczególnie wyeksponowane na tego rodzaju dewiacje, ale innych dyscyplin dotyczy to także. W szczególności trzeba wspomnieć medycynę czy ekologię, naukę o naturalnym środowisku człowieka. Współczesna debata o uwarunkowaniach i implikacjach ocieplania się klimatu jest tutaj najlepszym przykładem. Za pieniądze – niekiedy duże, innym razem zupełnie małe – kupić można całe instytuty, które udowodnią to, czego pragnie zleceniodawca. Dlaczegóż podobnie nie miałoby być w naukach ekonomicznych? Bywa…

Tak więc obok kwestii: etycznie–nieetycznie w biznesie czy w aktywnej działalności gospodarczej, ostrzej trzeba postawić kwestię: prawda i kłamstwo w naukach ekonomicznych. Powtórzmy, że jeśli ktoś kłamie, to *ex definitione* nie jest to już nauka, bo nauka polega na dochodzeniu do prawdy. Akurat ekonomia

[81] Na temat istoty kłamstwa szczególnie wiele ma do powiedzenia psychologia. Zob. m.in. Doliński 2001 Ekman 1985.

– i chyba wszystkie nauki społeczne – mają to do siebie, że gra prawdy i kłamstwa jest bardzo subtelna. Niestety, wciąż na ten temat bardzo mało wiemy**. Częstokroć odnajdujemy się w ferworze debaty jakoby naukowej, choć w istocie tkwimy po uszy w sporze ideologicznym albo też w dyskursie politycznym wokół sprzecznych interesów, tyle że jego rzeczywista agenda jest przykryta pięknosłowiem o deklarowanych publicznie celach.**

Trudno znaleźć ostatnio lepszy przykład niż pseudonaukowa debata o tzw. podatku liniowym, gdzie w istocie chodzi o obniżenie podatków dla wąskiej grupy beneficjentów kosztem przerzucania kosztów tej operacji na grupy o niższych dochodach (cel rzeczywisty), podczas gdy głosi się (czyli w tym przypadku kłamie, chyba że ktoś tylko się myli, bo nadal nie rozumie, w czym rzecz), że chodzi o stworzenie lepszych przesłanek do formowania się kapitału i inwestowania (cel deklarowany).

Rozważając kwestie etyki w działalności gospodarczej, nie można abstrahować od przestrzeni, w której ta działalność ma miejsce. Tym bardziej że skala współzależności występujących pomiędzy rozmaitymi zjawiskami i procesami jest większa niż kiedykolwiek przedtem w historii ludzkości. Zliberalizowanie gospodarek narodowych i idąca w ślad za tym integracja rynków lokalnych, narodowych i regionalnych w kompleksowy rynek światowy ma swoje implikacje dla moralnego wymiaru produkcji i handlu, transferu kapitałów i inwestycji, oszczędzania i kredytowania, etc. Bywa tak, że to co w gospodarce w jakimś jej konkretnym miejscu, na określonym szczeblu organizacyjnym czy segmencie rynku uznaje się za etycznie chwalebne – i zarazem zgodne z prakseologią czy z zasadami ekonomicznej racjonalności postrzeganej z pozycji interesów firmy, gminy, regionu, przemysłu albo nawet państwa i społeczeństwa – może być szkodliwe i etycznie naganne z innego punktu widzenia.

Do tego sprowadza się, przykładowo, sprawa dumpingu. Uprawiające go firmy, koncerny czy całe państwa bynajmniej nie uważają, że grzeszą, tylko wręcz spodziewają się dodatkowego, „słusznego" dochodu za swoje postępowanie. I z reguły go uzyskują. Jednakże dumping polega na nieuczciwej konkurencji. Sprowadza się do sprzedaży na innych rynkach własnych towarów po cenach, które są subsydiowane albo na inne sposoby celowe zaniżane, aby konkurencję wyeliminować, a co najmniej ograniczyć. Czyni się to w trosce o ekonomiczne interesy ludzi, którzy są bliżej właścicieli i inwestorów, decydentów i polityków

– jako producenci, konsumenci, podatnicy, a nade wszystko jako wyborcy. Władza i właściciele troszczą się o ich interesy ekonomiczne – zwłaszcza o zatrudnienie i realne dochody – co trudno nie uznać za godne pochwały.

Pomija się wszakże przy tym zewnętrzne skutki takiego postępowania. Mogą być one nader dotkliwe dla innych, znajdujących się dalej stąd, a więc mniej nas obchodzących, niekiedy w ogóle niesłyszanych i ignorowanych. Trzeba przecież – uważa się z reguły – martwić się i dbać o własnych hutników czy rolników, o nasz elektorat, a nie o tych z innych krajów. Jednakże w warunkach gospodarki otwartej – w szczególności w epoce globalizacji – takie wsparcie, poprzez dumping, dla własnych hutników (na przykład w USA w latach okolicznych do roku wyborów prezydenckie) szkodzi interesom ekonomicznym hutników w Korei, Indiach, Niemczech, Polsce. Wsparcie udzielane europejskim rolników w ramach Wspólnej Polityki Rolnej jest ewidentnie nie *fair* wobec rolników w Afryce. Niedowartościowany kurs wymienny juana gwarantuje więcej miejsc pracy w Chinach, ale pozbawiać jej może ludzi w krajach stamtąd rozmaite produkty importujących. Przykłady można by mnożyć.

Bywa i tak, że przeciwstawianie się nieprawym zachowaniom ekonomicznym jest nader trudne albo po prostu niemożliwe politycznie. Wyobraźmy sobie w Polsce – albo w jakimkolwiek innym kraju Unii Europejskiej, szczególnie zaś w tych o wciąż relatywnie dużej liczbie ludności żyjącej z rolnictwa – rozsądnych ekonomistów albo zatroskanych moralnie polityków, którzy wychodzą z postulatem zlikwidowania unijnych dopłat bezpośrednich do rolnictwa. Abstrahując od tego, że na długą metę jest to supozycja racjonalna ekonomicznie, to z pewnością ma ona także głębokie uzasadnienie z punktu widzenia moralnego, ze względu na racje sprawiedliwości w ujęciu globalnym. No, ale my się martwimy globalnie tylko nominalnie, tak na niby. A tak realnie – na serio – to martwimy się regionalnie, narodowo, lokalnie, indywidualnie. Czyli mniej lub bardziej partykularnie. Przy tym **strata jednego własnego grosza jest odczuwalna bardziej niż cudzych wielu**; im dalej stąd, tym ta kompresja jest większa. Na gruncie psychologicznym można takie zachowania i wartościowania do pewnego stopnia wyjaśnić. W ekonomii natomiast można wyliczyć, jaka jest skala tej swoistej redukcji co do odczuwania dotkliwości z tytułu utraty (albo nieuzyskania) jednostki dochodu „tu" i „tam". Podobnie jak z wypadkami; jeden nieszczęśliwy topielec w jeziorku nieopodal to tragedia, a zatopiony prom

z setkami pasażerów w Indonezji to jakby mniej; śmierć nieszczęśnika pod kołami na naszej ulicy to dramat, a katastrofa kolejowa w Indiach z setkami zabitych to tylko kolejna agencyjna wiadomość…

Co zaś do tzw. unijnych dopłat bezpośrednich dla rolników, to trzeba mieć świadomość, że *de facto* to nie tyle dopłaca Unia Europejska, gdyż ona jedynie redystrybuuje pieniądze płynące z kieszeni jednych (podatników) do drugich (beneficjentów dopłat). Warto bliżej przyjrzeć się tym transferom. Czasami sami, z naszych podatków, dopłacamy i nawet nie zdajemy sobie sprawy do końca komu i na co. Są, przykładowo, ludzie, którzy nigdy rolnikami nie byli, nie są i nie będą, a otrzymują „bezpośrednie dopłaty do rolnictwa", bo mają na Mazurach kilkadziesiąt hektarów pięknego pola czy kawałek lasu nad wodą. Miejscowi od czasu do czasu koszą im trawę, my dopłacamy, oni dostają, no i maszyna się kręci…

Nie jest to w żadnym wypadku polska fanaberia. Oto w Hiszpanii siedem – tak, siedem! – uprzywilejowanych farm otrzymuje subsydia tej samej wielkości, co 12.700 najmniejszych hiszpańskich poletek. 15 procent najbogatszych przedsiębiorstw rolnych Francji pobiera 60 procent płynących do tego kraju płatności bezpośrednich. Angielska rodzina królewska (a jak wielkie i drogie do utrzymania ma posiadłości, można zobaczyć w pięknym filmie „Królowa") i powiązana z koroną firma cukrowa *Tate and Lyle* to jedni z największych beneficjentów Wspólnej Polityki Rolnej w Wielkiej Brytanii.

3. Polityka i patologie podziału dochodów

Tu już nie chodzi o drobne niesprawności i małe nieprawidłowości, ale wręcz o patologię całego systemu. Fundamentalna wada stosowanych rozwiązań polega nie tylko i nie przede wszystkim na tym, że niektóre kierunki redystrybucji wewnątrz gospodarek integrujących się w ramach Unii Europejskiej (pomijając względnie dobrze funkcjonującą politykę regionalną z jej funduszami strukturalnymi i spójności) są mało efektywne. Rzecz w tym, że poza Unią – zwłaszcza w Afryce oraz w niektórych rejonach Azji, Ameryki Łacińskiej i Karaibów – są dziesiątki milionów ludzi, którzy dosłownie umierają z głodu. Również dlatego, że my stosujemy instrument dopłat bezpośrednich do naszego

rolnictwa, pozbawiając innych możliwości sprzedaży rezultatów prac ich rąk na naszych rynkach, a więc w istocie pozbawiając ich niezbędnego do życia dochodu. Również dlatego, że ze względów wybitnie politycznych administracja amerykańska – wbrew swojej neoliberalnej retoryce, oczywiście – chętnie dopłaca, zwłaszcza przed wyborami, do producentów bawełny z amerykańskiego Mid–West, co z kolei istotnie pogarsza pozycję rynkową, a niekiedy po prostu rujnuje uprawiających bawełnę w innych rejonach świata, na przykład w Azji Środkowej czy w Afryce. A tam, ze względów naturalnych i z powodu relatywnie niskiego poziomu uprzemysłowienia, nie ma wielkiego wyboru. Bawełna albo nic – to w wielu rejonach Sahelu jedyna alternatywa.

Na tych przykładach widać, że odpowiedź na pytanie, co w działalności gospodarczej jest etyczne, a co nie, relatywizuje się. Tak jak analizy *stricte* naukowe prowadzić można z niejednakowymi wynikami w ujęciu mikro–, mezzo– i makroekonomii – a także mega–ekonomii ery globalizacji – tak i oceny etyczności postępowań i zachowań inaczej przychodzi formułować w tych różnych perspektywach. Coś co do jakiegoś miejsca i czasu jest zachowaniem pozytywnym, w innym być takie wcale nie musi.

Jeszcze inny aspekt etyki w kontekście działalności gospodarczej dotyczy długów. Najkrócej rzecz ujmując – długi się spłaca. Był czas, kiedy uważano to za sprawę honorową. Ale nie wszystkie, nie zawsze, nie wszędzie. Niektórzy ludzie uważają, że pewnych długów nie należy oddawać, zwłaszcza jeśli zadłużonego na to nie do końca stać i dzieje mu się jakoby z tego powodu krzywda albo wówczas, gdy ktoś inny przy tej okazji zbytnio się wzbogaca, na przykład na lichwiarskich odsetkach. Co ciekawe, kraje afrykańskie w latach 1970–2002 uzyskały 540 miliardów dolarów kredytów, spłaciły 550 miliardów, a więc o 10 miliardów więcej, i nadal są zadłużone na ponad 295 miliardów! Czy w takiej sytuacji wyciskanie z nich kolejnych sum spłat jest etyczne? Z pewnością nie i już wcześniej na większą skalę należało umorzyć znakomitą część tego typu zadłużenia.

Są przeto długi i długi. Długi *sensu stricte* i *sensu largo*. Niezapłacone podatki to też „długi", gdyż ich ekonomiczny sens sprowadza się do zobowiązań dłużnych wobec własnego społeczeństwa zorganizowanego w formie państwa. W gospodarkach i społeczeństwach mniej instytucjonalnie zaawansowanych – choć nie tylko tam – daje się zauważyć taka obyczajowość, że gdy tylko

można uniknąć płacenia podatków, należy korzystać ze sposobności. We Włoszech – jak twierdzą złośliwcy – niepłacenie podatków jest obok piłki nożnej głównym sportem narodowym. W sferach biznesowych za rzecz niegorszącą, etycznie akceptowaną, traktowane jest niespłacenie podatkowego obowiązku wobec własnego państwa. Jeśli tylko istnieje legalny sposób na omijanie fiskusa, jest on szeroko wykorzystywany. Ale „**legalny**" **bynajmniej nie oznacza w każdym bezwzględnie wypadku** „**etyczny**". Takich legalnych, acz niemoralnych postępków z pewnością jest więcej w krajach o słabych instytucjach i mało wydolnym państwie. Skądinąd jego osłabianie, pod neoliberalnym płaszczykiem „zmniejszania państwa" czy też „taniego państwa", możliwości uprawiania takich praktyk ma sprzyjać. Jest to wyraźnie widoczne w rzeczywistości gospodarczej tzw. wyłaniających się gospodarek rynkowych, w tym w krajach posocjalistycznej transformacji, także w Polsce.

W krajach gospodarczo, instytucjonalnie i kulturowo najwyżej rozwiniętych – na przykład w Skandynawii czy Stanach Zjednoczonych – kultura ekonomiczna, w tym fiskalna, jest taka, że jeśli ktoś nieroztropnie powie na przyjęciu u biznesmenów, iż oszukał fiskusa bądź po prostu nie zaraportował całego swego dochodu i nie zapłacił wszystkich należnych podatków, to znajdą się tacy, którzy chętnie poinformują o tym fakcie służby skarbowe. Nieuczciwie postąpił ten, co nie zapłacił podatków, a nie ten, który na niego doniósł. Chodzi przy tym nie tylko o poczucie przyzwoitości, ale i o interes. Rozumuje się tam słusznie bowiem, że oto jeśli ktoś – on, oni – nie płaci tyle, ile powinien, to ktoś inny – ja, my – płacić musi za niego. *Ceteris paribus*, rzekłby ekonomista, prawda to, gdyż kasa musi się zgadzać.

Na marginesie; miałem kiedyś okazję spotkać się z Prymasem Polski. Rozmawialiśmy o sprawach ważnych i poważnych. Zadałem też pytanie, czy Ksiądz Prymas sądzi, że wierni spowiadają się z tego, iż nie płacą podatków. Zastanowił się – bo dotąd jeszcze nikt go o to nie zapytał – i po chwili odpowiedział: „Wie Pan, Panie Premierze, sądzę, że nie spowiadają się". „Też tak podejrzewałem", mówię Prymasowi. „A to jest grzech, czyż nie? „Tak na dobrą (a raczej złą) sprawę jest to przecież oszukiwanie własnego państwa, ergo i własnego społeczeństwa; sąsiada z parafii także. I choć można przytaczać (o czym skądinąd doskonale wiem) liczne argumenty zniechęcające do płacenia podatków – począwszy od tego, że podatki są niespra-

wiedliwe albo za wysokie, marnotrawione przez skorumpowanych urzędników albo źle wydawane przez fatalnie wybranych polityków – to tak długo jak obowiązują, należy je uiszczać. Czyli postępować etycznie. Umówiliśmy się, że razem z Prymasem powiemy coś o tym – on z ambon, ja poprzez media. Skończyło się na pierwszym w historii udziale wicepremiera–ministra finansów w posiedzeniu Episkopatu Polski, podczas którego zresztą wiele mówiłem o etycznych aspektach gospodarowania. Mniej o podatkach, więcej o globalizacji. I nie dlatego, że łatwiej było mówić, ale z tej przyczyny, iż łatwiej było słuchać. Tak sądzę.

I na koniec warto powrócić do kwestii: prawda *versus* błąd oraz prawda *versus* kłamstwo w innym jeszcze kontekście, o niebanalnych implikacjach tak dla dynamiki gospodarczej, jak i sprawiedliwości społecznej. Skłaniają do tego intrygujące wyniki badań dotyczące wpływu relacji dochodowych i, w ślad za tym, także majątkowych na tempo wzrostu produkcji.

Otóż są dwie granice, po przekroczeniu których dynamika gospodarcza siada, tempo wzrostu spada: granica dolna i górna. To znaczy, że **schodząc poniżej pewnego stopnia nierówności w podziale dochodów obraca się to przeciwko efektywności mikroekonomicznej oraz wzrostowi produkcji i rozwojowi społeczno–gospodarczemu w długim okresie. Podobnie dzieje się przy przekroczeniu pewnego górnego pułapu nierówności.** Wątpię natomiast, czy jest możliwe empiryczne wyznaczenie *ex ante* wielkości tychże progów. Tym bardziej że nie są to ostre punkty, ale dość rozlegle przedziały od–do. Co więcej, w różnych kontekstach społeczno–politycznych i w różnych czasach historycznych ten przedział wygląda inaczej. Jest to dość szerokie pasmo i o jego nieostrych brzegach można deliberować intuicyjnie bardziej niż w sposób poparty analizami ekonometrycznymi.[82] Z pewnością natomiast można obstawić, że zejście ze współczynnikiem poniżej 0,25 obraca się już przeciwko wzrostowi gospodarczemu. A to dlatego, że taka „urawniłowka" osłabia motywacje z wszystkimi tegoż dla wydajności pracy i ekonomicznego postępu konsekwencjami.

[82] Zob. szerzej na ten temat Cornia i Court 2001 oraz MFW 2007b.

Nie mam też wątpliwości, że przekroczenie współczynnika Giniego na poziomie 0,35 zaczyna już działać przeciwko wzrostowi gospodarczemu. Tym razem dlatego, że nasila to rewindykacje dochodowe, rodzi napięcia społeczne i odwraca uwagę od koncentracji na działaniach prowadzących do zwiększania dochodów, prowokując raczej do walki o inny niż dotychczas ich podział. Abstrahując przeto od moralnego wydźwięku nadmiernie zróżnicowanych – czy też, używając innego języka, niesprawiedliwe dzielonych – dochodów, chodzi tu o wybitnie pragmatyczne i czysto ekonomiczne podejście do sprawy: nadmierne nierówności obracają się przeciwko wzrostowi gospodarczemu.

Nie ma metod, które pozwoliłyby wyliczyć w miarę dokładnie, gdzie są te granice. Ich testowanie w praktyce – obecnie, po wczesnych socjalistycznych eksperymentach, jedynie może dotyczyć to górnej granicy – może skończyć się na ocenach *ex post*, kiedy to niejednokrotnie jest już za późno, aby uniknąć ujemnych następstw przestrzelenia górnego pułapu nierówności. Kiedy już wiemy, że nierówności są szkodliwe dla dynamiki gospodarczej, dużo trudniejsze okazuje się ich zmniejszenie, niż byłoby przyhamowanie ich narastania zawczasu, *ex ante*. A że w praktyce możliwa jest ta ostatnia opcja, dowodzą tego chociażby doświadczenia Polski z czasów realizacji „Strategii dla Polski". Oto w latach 1994–97 współczynnik Giniego (w odniesieniu do płac, według szacunków GUS) niewiele wzrastał, wynosząc w kolejnych latach tego okresu 0,282, 0,291, 0,298 i 0,303,[83] a liczony w stosunku do wydatków stabilizował się odpowiednio na poziomie: 0,323, 0,321, 0,328 i 0,334.[84]

Koordynowałem wtedy politykę gospodarczą w Polsce i mogę jednoznacznie stwierdzić, że było to zgodne z intencjami tej polityki. U jej podłoża leżało między innymi głębokie przekonanie – naukowo uzasadnione i pragmatycznie zorientowane, a nie tylko wynikające z wyznawanych wartości – że mniej zróżnicowany podział dochodów sprzyja relatywnie szybszemu tempu wzrostu gospodarczego, a zmiany zachodzące w proporcjach tychże dochodów winny

[83] Dane ilustrujące te procesy można znaleźć m.in. w Kumor i Sztaudynger 2007. Zob. też Kumor 2006.

[84] Zob. Kołodko 1999a.

być w możliwie jak największej mierze skorelowane ze zmianami wydajności pracy i ewolucją wynagradzania czynników produkcji.

W 2004 roku współczynnik Giniego w odniesieniu do płac wynosił 0,345. Obecnie z pewnością jest jeszcze wyższy, choć na jego bliższe poznanie przyjdzie nam trochę poczekać. Jest tu mowa o płacach, ale przecież w strukturze dochodów odgrywają one relatywnie coraz mniejszą rolę. Z kolei coraz większe znaczenie mają dochody innego typu – z jednej strony kapitałowe, a z drugiej przepływy dokonywane z tytułu budżetowej redystrybucji, zwłaszcza transfery o charakterze socjalnym. Przy uwzględnieniu wszystkich zagregowanych dochodów nierówności są jeszcze większe niż tylko przy spoglądaniu na realne płace i ich i proporcje.

4. Nierówności w podziale i dynamika gospodarcza

Można spotkać oceny, że w 2004 roku tempo wzrostu PKB było o dwa punkty procentowe mniejsze od potencjalnego,[85] co oznacza, iż przy mniej zdywersyfikowanym i bardziej sprawiedliwym podziale dochodów mogło wynosić aż 7,3 procent. Bo że narastanie tegoż zróżnicowania sprawiedliwe nie było, wynika chociażby stąd, iż silny wzrost wydajności pracy w niewielkim stopniu jest kompensowany wzrostem płac realnych. Następowała wyraźna, oderwana od zmian we wkładzie do tworzenia dochodu narodowego, **redystrybucja dochodów – a zwłaszcza ich realnego przyrostu – od uboższych do zamożniejszych warstw ludności. Zyski rosły bardzo szybko, dużo szybciej niż produkcja, płace natomiast rosły wolno, dużo wolniej niż wydajność pracy.**

Taki utracony dochód to niebywała strata. Jak można było do niej dopuścić? Jak to się dzieje, że marnowany jest taki potencjał wzrostu? Jeśli tak było w roku 2004, to natychmiast nasuwa się pytanie, jak było w roku 2005? Nie mogło być zasadniczo odmiennie. Kolejne dwa punkty straciliśmy, nie wytwa-

[85] Taki pogląd, argumentując wynikami badań ekonometrycznych swego zespołu z Uniwersytetu Łódzkiego, przedstawił na konferencji PTE na temat etyki w działalności gospodarczej profesor Jacek Sztaudynger. Zob. też Sztaudynger 2005.

rzając tego, co byłoby możliwe przy innych proporcjach dochodów, co oczywiście wymagało innej polityki. A jak było w roku 2006? Też tak było. A jak było w roku 2007? Tak samo. Przecież nie nastąpiły istotne zmiany. Nie spłaszczyliśmy dochodów, ani nie zlikwidowaliśmy nierówności. Jeśli tak jest, to oznaczałoby, że z tej tylko przyczyny tracimy jako polskie społeczeństwo rok rocznie około dwu punktów procentowych z możliwego do osiągnięcia przyrostu PKB. Licząc procentem składanym w latach 2004–7 daje to już 8,3 procent. To bardzo dużo. To znaczy, że skoro mamy w tym roku PKB o *circa* tyle mniejszy od hipotetycznie możliwego do osiągnięcia – a wynosi on nominalnie około 380 miliardów dolarów według bieżącego kursu walutowego – to tracimy strumień potencjalnego dochodu oscylujący wokół ponad 30 miliardów dolarów. Podczas gdy politycy i publicyści wykłócają się o jakieś ułamki procentów przy alokacjach budżetowych, tu mamy nieodwracalne straty, których odrobić już się nie da. Tamta okazja już minęła, strumień dochodu nie powstał. Nie ma co poszukiwać straconego czasu.

Gdyby ktoś udowodnił, że takie duże zróżnicowania dochodów działają jako swoista inwestycja, która w przyszłości przyspieszy tempo wzrostu – bo tu i teraz tworzymy przyczyny w postaci silniejszych motywacji i wyższego poziomu inwestycji ze względu na wyższą krańcową skłonność do oszczędzania grup o wyższych dochodach, a tam i potem będą skutki – to oceny tych procesów byłyby mniej surowe. Ale takiego mechanizmu nie ma. [86] Wręcz odwrotnie; nadmierne dysproporcje płac i innych dochodów ciągną dynamikę w dół.

Mam wszak wątpliwości, czy szacunek sugerujący, że tracimy z tego powodu aż dwa punkty procentowe PKB rocznie, nie jest zawyżony. Wiem, że tracimy; sądzę jednak, iż mniej. Ale nawet gdyby był to „zaledwie" jeden punkt albo nawet pół, to i tak ma to kolosalne implikacje. Nie tylko ekonomiczne, ale i polityczne.

Jeśli tak zaiste jest, to dyskusja rozdmuchiwana przez kręgi neoliberalne o upragnionych przez nich reformach systemu podatkowego pod hasłem pozorowanego upraszczaniu poprzez ograniczanie ilości stawek, bardziej sprawied-

[86] Na temat rzeczywistych mechanizmów kształtujących oszczędności i przesądzających dynamikę formowania się kapitału zob. szerzej Tomkiewicz 2006.

liwym niby rozkładzie i proefektywnościowym charakterze, do czego jakoby przyczyniać miał się tzw. podatek liniowy, czym jest? Pomyłką czy kłamstwem? Przecież w sposób oczywisty wprowadzenie takiego podatku jeszcze bardziej zwiększyłoby już oceniane jako nadmierne – i, powtórzmy, szkodliwe dla wzrostu – zróżnicowanie dochodów. Podczas gdy jedni w swojej naiwności w tej materii po prostu się mylą – aczkolwiek nie powinni, bo prawie wszystko, co ważne, zostało już wyliczone i dowiedzione[87] – to inni świadomie i cynicznie kłamią, gdyż chodzi im tylko o to, aby to oni płacili mniejsze podatki.

Sądy te pozostają przy tym wszystkim nadal kontrowersyjne. Tu, jak raz, **ekonomia naprawdę jest polityczna, bo dotyczy i idei, i interesów**. I na pewno supozycja, że oto ktoś stoi w obliczu ostrej alternatywy: błąd to li tylko czy aż nieprawda, myli się zaledwie czy wręcz kłamie – innej możliwości nie ma – jest wyjątkowo nieprzyjemna.

Tym bardziej trzeba to wszystko dostrzec, gdyż jakże wiele błędów nie zostało jeszcze popełnionych. Warto przeto iść pod prąd pewnych tzw. konwencjonalnych mądrości, które z prawdziwą mądrością niewiele mają wspólnego. Koniec końców wiadomo będzie, gdzie są racje i kto je miał. Rzecz jednakowoż w tym, aby te racje zostały uznane zawczasu, w debacie ekonomicznej, a nie dopiero wówczas, gdy znajdujemy się już w fazie dyskusji historycznej.

Fryderyk Engels kiedyś powiedział (powtarzając za Tomaszem z Akwinu, więc można spokojnie się powoływać), że jeśli myli się dobro ze złem, to kończy się wszelka moralność i każdy może robić, co mu się żywnie podoba. Cóż zatem czynić, aby się nie mylić? Najlepiej wiedzieć.

[87] Zob. Kuzińska 2006.

Bibliografia

Anioł, Włodzimierz (2002). „Paradoksy globalizacji", Instytut Polityki Społecznej Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.

Aslund, Andres (1995). „How Russia Became a Market Economy", The Brookings Institution, Washington, D.C.

Baka, Władysław (1999). „U źródeł wielkiej transformacji", Oficyna Naukowa, Warszawa.

___ (2007). „Zmagania o reformę. Z dziennika politycznego 1980–1990", Wydawnictwo Iskry, Warszawa.

Balcerowicz, Leszek (1992). „800 Dni: Szok kontrolowany", BGW, Warszawa.

Bałtowski Maciej i Maciej Miszewski (2006). „Transformacja gospodarcza w Polsce", Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Bank Światowy (1996). „From Plan to Market. World Development Report 1996", the World Bank–Oxford University Press, Washington, D.C.

___ (2002). „Transition. The First Ten Years. Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union", the World Bank, Washington, D.C.

Bauer, Tamas (1978). „Investment Cycles in Planned Economies", „Acta Oeconomica", vol. 21, no. 3.

Bauman, Zygmunt (2004). „Życie na przemiał", Wydawnictwo Literackie, Kraków.

Belka, Marek i Witold Trzeciakowski (red.) (1997). „Dynamika transformacji polskiej gospodarki", Poltext, Warszawa.

Blanchard, Olivier (1997). „The Economics of Post–Communist Transition", Oxford University Press, New York.

Blejer, Mario I. i Marko Skreb (2001). „Transition. The First Decade", MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England.

Bolesta, Andrzej (2006). „Chiny w okresie transformacji. Reformy systemowe, polityka rozwojowa, i państwowe przedsiębiorstwa", Wydawnictwo Akademicki Dialog, Warszawa.

Bożyk, Paweł (1991). „Droga do nikąd? Polska i jej sąsiedzi na rozdrożu", Polska Oficyna Wydawnicza BGW, Warszawa.

____ (2006). „Globalization and the Transformation of Foreign Economic Policy", Ashgate, Aldershot, England–Burlington, VT.

Bugaj, Ryszard (2002). „Dylematy finansów publicznych. Przekształcenia w gospodarce polskiej", Wydawnictwo Ryszard Bugaj, Warszawa.

Bąk, Monika (2006). „Europa Środkowa i Wschodnia wobec wyzwania transformacyjnego", Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

Brzezinski, Zbigniew (2007). „Second Chance: Three Presidents and the Crisis of American Superpower", Basic Books, New York.

Chołaj, Henryk (1998). „Transformacja systemowa w Polsce. Szkice teoretyczne", Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie–Skłodowskiej, Lublin.

____ (2003). „Ekonomia polityczna globalizacji. Wprowadzenie", Fundacja Innowacja i Wyższa Szkoła Społeczno–Ekonomiczna, Warszawa.

Czyżewski, Adam B., Witold M. Orłowski i Leszek Zienkowski (1996): „Country Study for Poland. A Comparative Study of Causes of Output Decline in Transition Economies", Third Workshop on Output Decline in Eastern Europe, April 12–13, Prague.

Dąbrowski, Marek (2001). „Ten Years of Polish Economic Transition, 1989–1999", w: Blejer i Skreb 2001, s. 121–152.

EBRD (2001). „Transition report 2001. Energy in Transition", London: European Bank for Reconstruction and Development.

____ (2007). „Transition Report Updates", European Bank for Reconstruction and Development, London 2007.

Economist (2002). „A splash of mobile colour", „The Economist", March 13th.

Estrin, Saul, Grzegorz W. Kolodko i Milica Uvalic (red.) (2007). „Transition and Beyond", Palgrave Macmillan, New York.

Fan, Gang (2002). „Institutional Reforms in a Developing Country: Transition in China", „TIGER Working Paper Series", No. 29, Warsaw (http://www.tiger.edu.pl/publikacje/TWPNo29.pdf).

Flejterski, Stanisław i Piotr T. Wahl (2003). „Ekonomia globalna. Synteza", Difin, Warszawa.

Frankel, Jeffrey (2001). „Globalization of the Economy", w: Joseph Nye i John Donahue (red.), „Governance in a Globalizing World", Brookings Institutions Press, Washington, DC.

Gomułka, Stanisław (1990). „Stabilizacja i wzrost: Polska 1989–2000", w: Grzegorz W. Kołodko (redakcja naukowa), „Polityka finansowa – nierównowaga – stabilizacja (II)", Instytut Finansów, Warszawa, s. 303–321.

____ (1991). „The Causes of Recession Following Stabilization", „Comparative Economic Studies", Vol. 33, No. 2.

Główczyk, Jan (2003). „Szalbierczy urok transformacji", Fundacja Innowacja, Wyższa Szkoła Społeczno–Ekonomiczna, Warszawa.

Harvey, David (2005). „A Brief History of Neoliberalism", Oxford University Press, Oxford–New York.

Hausner, Jerzy (2007). „Pętle rozwoju. O polityce gospodarczej lat 2001–2005", Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Helpman, Elhanan (2004). „The Mystery of Economic Growth", Harvard University Press, Cambridge, Mass.–London.

Herman, Andrzej (2007), „Małe znowu jest piękne", „Forbes", nr 7.

Hübner, Danuta (2004). „Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na wzrost gospodarczy w Polsce", w: Grzegorz W. Kołodko 2004 a, s. 99–119 (http://tiger.edu.pl/kolodko/ksiazki/Kolodko–Strategia_szybkiego_wzrostu.pdf).

Jarosz, Maria (red.) (2005a). „Wygrani i przegrani polskiej transformacji", Oficyna Naukowa – Instytut Nauk Politycznych PAN, Warszawa.

____ (2005b). „Polska, ale jaka", Oficyna Naukowa – Instytut Nauk Politycznych PAN, Warszawa.

____ (2007). „Wstęp. W jakiej Polsce żyjemy? „, w: Maria Jarosz (red.) „Transformacja, elity, społeczeństwo", Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa.

Kaczmarek, Jarosław, Paweł Krzemiński, Piotr Litwa, Wojciech Szymla (2005). „Procesy zmian w okresie transformacji systemowej. Prywatyzacja, restrukturyzacja, rynek kapitałowy", Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

Khaneman, Daniel (2003). „Toward a Science of Well–Being", Katzir Lecture, Tel Aviv University, March (mimeo).

Kleer, Jerzy (2006). „Globalizacja a państwo narodowe i usługi publiczne", Polska Akademia Nauk – Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus", Warszawa.

Kleer, Jerzy i Andrzej Kondratowicz (red.) (2006). „Wkład transformacji do teorii ekonomii", Wydawnictwa Fachowe Cedetu.Pl, Warszawa.

Kołodko, Grzegorz W. (1979). „Fazy wzrostu gospodarczego w Polsce", „Gospodarka Planowa", Nr 3.

____ (1989). „Kryzys, dostosowanie, rozwój", Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa (http://www.tiger.edu.pl/kolodko/ksiazki/GWK–kryzys_dostosowanie_rozwoj.pdf).

____ (1990). „Inflacja, reforma, stabilizacja", Alma–Press, Warszawa (http://www.tiger.edu.pl/kolodko/ksiazki/Kolodko–inflacja_reforma_stabilizacja.pdf).

____ (1992). „Transformacja polskiej gospodarki. Sukces czy porażka?", Polska Oficyna Wydawnicza BGW, Warszawa (http://www.tiger.edu.pl/kolodko/ksiazki/GWK–Transformacja_polskiej_gospodarki.pdf).

____ (1994). „Strategia dla Polski", Poltext, Warszawa (http://tiger.edu.pl/ksiazki/strategia.pdf).

____ (1998a). „Economic Liberalism Became Almost Irrelevant", „Transition", No. 9 (3), the World Bank, Washington, D.C. (http://www.worldbank.org/html/prddr/trans/june1998/kolodko.htm).

____ (1998b). „Russia Should Put Its People First. Following Poland's Example", „The New York Times", 7th July (http://www.tiger.edu.pl/kolodko/artykuly/NYT_98.pdf).

____ (1999a). „Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji", Poltext, Warszawa (http://tiger.edu.pl/ksiazki/ekonomiapolitykatrans.pdf).

____ (1999b). „Ten Years of Postsocialist Transition: the Lessons for Policy Reforms", „Policy Research Working Paper", No. 2095, the Word Bank, Washington, D.C. (http://www.worldbank.org/html/dec/Publications/Workpapers/wps2000series/wps2095/wps2095.pdf).

____ (2000a). „From Shock to Therapy. The Political Economy of Postsocialist Transformation", Oxford University Press, Oxford–New York.

____ (2000b). „Post–Communist Transition. The Thorny Road", University of Rochester Press, Rochester, NY–Suffolk, UK.

____ (2000c). „Globalization and Catching–up: From Recession to Growth in Transition Economies", „IMF Working Paper", WP/00/100, International Monetary Fund, Washington, D.C. (June).

____ (2001a). „Nowa gospodarka" i stare problemy. Perspektywy szybkiego wzrostu w krajach posocjalistycznej transformacji", w: „Nowa gospodarka" i jej implikacje dla długookresowego wzrostu w krajach posocjalistycznych", praca zbiorowa pod redakcją naukową autora, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskeigo, Warszawa.

____ (2001b). „Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów posocjalistycznych", Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Toruń http://www.tiger.edu.pl/kolodko/ksiazki/Globalizacja_a_perspektywy_rozwoju.pdf).

____ (2001c). „Moja globalizacja, czyli dookoła świata i z powrotem", Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Toruń.

____ (red.) (2002). „Rozwój polskiej gospodarki. Perspektywy i uwarunkowania", Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskeigo, Warszawa (http://tiger.edu.pl/kolodko/ksiazki/Kolodko–Rozwoj_polskiej_gospodarki.pdf).

____ (red.) (2003). „Emerging Market Economies. Globalization and Development", Ashgate, Aldershot–Burlington, VT.

____ (red.) (2004a). „Strategia szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce", Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskeigo, Warszawa (http://tiger.edu.pl/kolodko/ksiazki/Kolodko–Strategia_szybkiego_wzrostu.pdf).

____ (2004b). „O Naprawie Naszych Finansów", Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Toruń (http://www.tiger.edu.pl/kolodko/ksiazki/O_Naprawie_Naszych_Finansow.pdf).

____ (red.) (2005a). „Globalization and Social Stress", Nova Science Publishers, New York.

____ (red.) (2005b). „The Polish Miracle. Lessons for the Emerging Markets", Ashgate, Aldershot–Burlington, VT.

____ (2006). „The World Economy and Great Post–Communist Change", Nova Science Publishers, New York.

____ (2008). „Wędrujący świat" (w druku).

Kołodko, Grzegorz W. i Marek Gruszczyński (1975). „Regularność wahań tempa wzrostu gospodarczego", „Gospodarka Planowa", Nr 7–8.

Kolodko, Grzegorz W. i Walter McMahon (1987). „Stagflation and Shortageflation: A Comparative Approach", „Kyklos", Vol. 40, Fasc. 2.

Kołodko, Grzegorz W. i Mario D. Nuti (1997). „Polska alternatywa. Stare mity, twarde fakty, nowe strategie", Poltext, Warszawa (http://tiger.edu.pl/ksiazki/polska_alternatywa.pdf).

Kołodko, Grzegorz W. i Marcin Piątkowski (red.) (2002). „Nowa gospodarka" i stare problemy w krajach posocjalistycznych", Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskeigo, Warszawa.

Kornai, Janos (1990). „The Road to a Free Economy. Shifting from a Socialist System. The Experience of Hungary", Norton & Company, New York–London.

____ (1995). „Highways and Byways. Studies on Reform and Postcommunist Transition", MIT Press, Cambridge, Mass.–London.

____ (2000). „Ten years after „The Road to a Free Economy". The Author's Self–Evaluation". Referat przedstawiony na dorocznej konferencji Banku Światowego na temat ekonmii rozwoju (ABCDE), the World Bank, Washington, D.C., 2–3 May.

____ (2006). „By Force of Thought. Irregular Memoirs of an Intellectual Journey", MIT Press, Cambridge, Mass.–London.

Kowalik, Tadeusz (2000). „Współczesne systemy ekonomiczne. Powstanie, ewolucja, kryzys", Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskeigo, Warszawa.

____ (2005). „Systemy gospodarcze. Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych", Fundacja Innowacja, Warszawa.

Koźmiński Andrzej K. (1993). „Catching Up? Organizational and Management Change in The Ex–Socialist Block", State University of New York Press, Albany, N.Y.

Koźmiński, Andrzej K. i Włodzimierz Piotrowski (2007). „Zarządzanie. Teoria i praktyka", Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Koźmiński, Andrzej K. i Piotr Sztompka (2004). „Rozmowa o wielkiej przemianie", Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskeigo, Warszawa.

Kumor, Paweł (2006). „Nierównomierność rozkładu płac w Polsce w latach 1980–2004", „Wiadomości Statystyczne" nr 9.

Kumor, Paweł i Jan Jacek Sztaudynger (2007). „Optymalne zróżnicowanie płac w Polsce – analiza ekonometryczna", „Ekonomista" nr 1.

Kuzińska, Hanna (2006). „Jakie stawki podatkowe?", „Olympus Czasopismo Naukowe", Nr 2, Szkoła Wyższa im. Romualda Kudlińskiego, Warszawa.

Lavigne, Marie (1999). „The Economics of Transition: From Socialist Economy to Market Economy", Macmillan and St. Martin's Press, London–New York.

Lin, Justin Yifu (2004). „Lessons of China's Transition from a Planned Economy to a Market Economy", „Distinguished Lectures Series", n. 16, Leon Koźmiński Academy of Entrepreneurship and Management (WSPiZ) and TIGER, Warsaw (http://www.tiger.edu.pl/publikacje/dist/lin.pdf).

____ (2007). „Development and Transition: Strategy, Endowment Structure, and Viability", Marshall Lecture, October 31 – November 1, Cambridge University, Cambridge.

Lipton, David i Jeffrey Sachs (1990). „Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland", „Brookings Papers on Economic Activity", No. 2 (Fall), Brooking Institutions, Washington, D.C.

Lis, Stanisław (red.) (2007). „Gospodarka Polski na początku XXI wieku. Innowacyjność i konkurencyjność", Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

Lucas, Robert E. (1999). „Some Macroeconomics for the 21st Century", University of Chicago, Chicago, Ill. (mimeo).

Łagowski, Bronisław (2007). „Duch i bezduszność III Rzeczypospolitej", Universitas, Kraków.

Łaski, Kazimierz (1990a). „Pułapka recesji", „Życie Gospodarcze" nr 8.

____ (1990b). „The Stabilization Plan for Poland", „Wirtschaftspolitische Blätter", No. 5.

Marks, Nic, Saamah Abdallah, Andrew Simms i Sam Thompson (2006). „The Happy Planet Index", New Economics Foundation, London.

Mączyńska, Elżbieta i Piotr Pysz (2003). „Społeczna gospodarka rynkowa. Idee i możliwości praktycznego wykorzystania w Polsce", Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.

MFW (2000). „Globalization: Threat or Opportunity?", International Monetary Fund (April), Washington, D.C.

____ (2000). „Focus on Transition Economies. World Economic Outlook", International Monetary Fund (October), Washington, D.C.

____ (2007a). „Spillovers and Cycles in the Global Economy. World Economic Outlook", International Monetary Fund (April), Washington, D.C.

____ (2007b). „Globalization and Inequality. World Economic Outlook", International Monetary Fund (October), Washington, D.C.

Milanovic, Branko (1998). „Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy", the World Bank, Washington, D.C.

Mundell, Robert A. (1997). „The Great Contractions", w: Mario I. Blejer i Marko Skreb (red.). „Stabilization Policies in the Transition Economies", Cambridge University Press, Cambridge.

Nekipelov, Alexander (2004). „Public Preferences and their Role in Shaping Russian Economic Development", „Distinguished Lectures Series", n. 15, Leon Koźmiński Academy of Entrepreneurship and Management (WSPiZ) and TIGER, Warsaw (http://www.tiger.edu.pl/publikacje/dist/nekipielov.pdf).

Noga, Adam (red.) (2004). „Zmiany instytucjonalne w polskiej gospodarce rynkowej", Wydawnictwo Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Warszawa.

North, Douglass C. (1997). „The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem", „WIDER Annual Lectures", No. 1, UNU/WIDER Helsinki.

____ (2002). „Understanding Economic Change and Economic Growth", „Distinguished Lectures Series", n. 7, Leon Koźmiński Academy of Entrepreneurship and Management (WSPiZ) and TIGER, Warsaw (http://www.tiger.edu.pl/publikacje/dist/north.pdf).

____ (2005). „Understanding the Process of Economic Change", Princeton University Press, Princeton and Oxford.

Nuti, Mario D. (1990). „Crisis, Reform, and Stabilization in Central Eastern Europe: Prospects and Western Response", w: „La Grande Europa, la Nuova Europa: Opportunitŕ e Rischi", „Monte dei Paschi di Siena" (November).

OECD (2000). „A New Economy? The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth", Organization for Economic Cooperation and Development, Paris.

Ost, David (2007). „Klęska „Solidarności". Gniew i polityka w postkomunistycznej Europie", Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa.

Piasecki, Ryszard (2003). „Rozwój gospodarczy a globalizacja", Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Piątkowski, Marcin (red.) (2003). „Nowa gospodarka" a transformacja", Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskeigo, Warszawa.

____ (2005). „Information Society in Poland. A Prospective Analysis", Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskeigo, Warszawa.

Podkaminer, Leon (1995). „Stabilization of Hyperinflation: The Roots of Fragility", „Journal of Post–Keynesian Economics", Vol. 17, No. 4.

Popov, Vladimir (2006). „Shock Therapy versus Gradualism Reconsidered: Lessons from Transition Economies after 15 Years of Reforms", „TIGER Working Paper Series", No. 82 (http://www.tiger.edu.pl/publikacje/TWPNo82.pdf).

Postuła, Marta (2007). „W tyglu naszych finansów. Transformacja i reformy finansów publicznych w Polsce w dwudziestoleciu 1989–2008", Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskeigo, Warszawa.

Poznański, Kazimierz Z. (1996). „Poland's Protracted Transition. Institutional Change and Economic Growth", Cambridge University Press, Cambridge.

____ (1997). „Comparative Transition Theory: Recession and Recovery in Post–Communist Economies". Referat przedstawiony na konferencji „Transition Strategies, Alternatives, and Outcomes", UNU/WIDER, Helsinki, 15–17 May.

____ (2000). „Wielki przekręt. Klęska polskich reform", Towarzystwo Wydawnicze i Literackie, Warszawa.

Program (1989). „Zarys programu gospodarczego rządu", „Rzeczpospolita", 22 październik.

____ (2006). „Strategia rozwoju kraju 2007–2015", Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa (listopad).

Przychodzeń, Wojciech (2007). „Zróżnicowanie dochodów a wzrost w gospodarkach posocjalistycznych". Referat przedstawiony na konferencji na temat „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy w kontekście spójności społeczno–ekonomicznej", Katedra Teorii Ekonomii Uniwersytetu Rzeszowskiego i Katedra Ekonomii Stosowanej Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Rzeszów, 27–28 września.

Roland, Gerard (2004). „Transition and Economics. Politics, Markets, and Firms", MIT Press, Cambridge, Mass.

Rosati, Dariusz (1998). „Polska droga do rynku", Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Rybiński, Krzysztof (2002). „Kryzys a la Kołodko", „Gazeta Wyborcza" z dnia 3 lipca, s. 1 (wywiad) (http.//gospodarka.gazeta.pl/gospodarka/1,33211,913800.html).

Sachs, Jeffrey (1993). „Poland's Jump to the Market Economy", MIT Press, Cambridge, Mass.

____ (2006). „Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia", Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Sadowski, Zdzisław (2000). „Eseje o gospodarce", Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa.

____ (2005). „Transformacja i rozwój. Wybór prac", Wydawnictwo Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Warszawa.

____ (2006). „W poszukiwaniu drogi rozwoju. Myśli o przyszłości świata i Polski", Polska Akademia Nauk – Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus", Warszawa.

Shiller, Robert (2000). „Irrational Exuberance", Princeton University Press, New York.

Sopoćko, Andrzej (2005). „Rynkowe instrumenty finansowe", Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Staniszkis, Jadwiga (2003). „Władza globalizacji", Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Stiglitz, Joseph E. (1998). „More Instruments and Broader Goals: Moving toward the Post–Washington Consensus", „WIDER Annual Lectures", No. 2, UNU/WIDER, Helsinki.

____ (2004). „Globalizacja", PWN, Warszawa.

Summers, Lawrence H. (1992). „The Next Decade in Central and Eastern Europe", w: Christopher Clague i Gordon C. Raiser (red.), „The Emergence of Market Economies in Eastern Europe", Blackwell, Cambridge, Mass.–Oxford.

Szlachta, Jacek (2004). „Znaczenie funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności dla stymulowania trwałego wzrostu gospodarczego w Polsce, w: Grzegorz W. Kołodko 2004a, s. 191–209 (http://tiger.edu.pl/kolodko/ksiazki/Kolodko–Strategia_szybkiego_wzrostu.pdf).

Szymański, Władysław (2004). „Interesy i sprzeczności globalizacji. Wprowadzenie do ekonomii ery globalizacji", Difin, Warszawa.

____ (2007). „Czy globalizacja musi być irracjonalna? „, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa.

Tanzi, Vito i Ludger Schuknecht (1995). „The Growth of Government and the Reform of the State in Industrial Countries", „IMF Working Paper", WP/95/130, International Monetary Fund, Washington D.C.

Tanzi, Vito i Howell H. Zee (1996). „Fiscal Policy and Long Run Growth", „IMF Working Paper", WP/96/119, International Monetary Fund, Washington D.C.

Tanzi, Vito, Ke–young Chu i Sanjeev Gupta (red.) (1999). „Economic Policy & Equity", International Monetary Fund, Washington D.C.

Tomkiewicz, Jacek (red.) (2005). „Finanse publiczne a wzrost gospodarczy", Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskeigo, Warszawa.

UNDP (2006). „Human Development Report 2006, Beyond scarcity: Power, poverty and the global water crisis", United Nations Development Programme, New York.

White, Adrian (2007). „World Map of Happiness", „Psych Talk", March (http://psychtreatment–psychtalk.blogspot.com).

Williamson, John (2005). „Differing Interpretations of the Washington Consensus", „Distinguished Lectures Series", n. 17, Leon Koźmiński Academy of Entrepreneurship and Management (WSPiZ) and TIGER, Warsaw (http://www.tiger.edu.pl/publikacje/dist/williamson.pdf).

Winiecki, Jan (1991). „Costs of Transition That Are Not Costs: On Non–Welfare–Reducing Output Fall", „Rivista di Politica Economica", No. VI (June), s. 85–94.

Wnuk–Lipiński, Edmund (2004). „Świat międzyepoki. Globalizacja – demokracja – państwo narodowe", Wydawnictwo ZNAK – Instytut Studiów Politycznych PAN, Kraków.

Wolf, Martin (2004). „Why Globalization Works", Yale University Press, New Haven and London.

World Bank (1997). „World Development Report 1997: The State in a Changing World", Oxford University Press, New York.

Woźniak, Michał Gabriel (2004). „Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne", Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.

Zacher, Lech W. (2001). „Nowa gospodarka" jako interakcja techniki, gospodarki i społeczeństwa", w: Grzegorz W. Kołodko (red.), „Nowa gospodarka" i jej implikacje dla długookresowego wzrostu w krajach posocjalistycznych", Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskeigo, Warszawa.

___ (2003). „Spór o globalizację. Eseje o przyszłości świata", Komitet Prognoz „Polska 2000 Plus" przy Prezydium PAN, Warszawa.

Indeks

A

Afryka 44, 68
Akumulacja kapitału 130, 131, 135, 149, 160, 163
Albania 81, 82, 130
Alokacja 43, 120
Ameryka Północna 62
Argentyna 38, 114
ASEAN 38
Austria 117

B

Baka Władysław 80, 140
Balcerowicz Leszek 74, 87, 88, 94, 121
Bank Światowy 22, 23, 80, 121, 122
Bariera informatyczna 56
Bariery handlu 32
Bezrobocie 31, 36, 45, 49, 53, 88, 91, 94, 100, 116, 138, 145, 161, 173, 174
Białoruś 32, 39, 71, 141
Bielecki Jan Krzysztof 94
Bośnia 82, 114
Brazylia 21, 30, 38
Bułgaria 62, 81, 82, 113, 114, 117
Burkina Faso 141
Burundi 117

C

Chile 35, 114
Chiny 16, 17, 20, 21, 30, 35, 37, 59, 61, 63, 64, 65, 67, 68, 71, 83, 118, 123, 137, 159, 160, 162, 164, 178
Chorwacja 62, 82, 118
Czarnogóra 81, 82
Czechosłowacja 74, 81, 157
Czechy 62, 63, 72, 74, 81, 88, 114, 118, 130, 140, 157

D

Dania 117
Deficyt budżetowy 10, 110
Demokracja 40, 46, 56, 66, 67, 68, 75, 170
– polityczna 13, 75, 76, 169
Dług publiczny 90, 111, 112

E

Efektywność gospodarki 92
Ekspansja ekonomiczna 147
e–gospodarka 53, 54
Emerging market 19
Estonia 62, 63, 82, 114, 142
Europa środkowa 12, 13, 17
– środkowo–wschodnia 12, 22, 30, 59, 60, 61, 64, 130, 157
Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju 76, 79, 94

F

Fidżi 118
Finlandia 31, 52, 57, 137, 142
Fiskalizm 20, 92, 113
Francja 30, 31, 141, 179
Frankel Jeffrey 131
Freedom House 79

G

Geremek Bronisław 87
Gilowska Zyta 119

Giniego współczynnik 90, 113, 140, 141, 156, 183, 184
Globalizacja 18, 21, 27, 30, 36, 37, 38, 39, 41, 42, 43, 47, 71, 92, 128, 131, 132
– definicje 28, 29
– implikacje 27
– koszty, korzyści 28, 29, 30
Gospodarka globalna 18, 44, 71, 149,
Gospodarka latynoamerykańska 22, 23
Gospodarka niedoborów 17
Gospodarka rynkowa 12, 20, 22, 25, 40, 44, 62, 65, 66, 67, 76, 96, 139, 151, 156, 169
– kapitalistyczna 31, 41, 142
– społeczna 38, 91, 131
Gospodarka socjalistyczna 14, 16, 60, 61
Gospodarka światowa . . 21, 24, 32, 38, 41, 45, 54, 66, 72, 127, 129, 146, 147, 150, 155, 156
Gradualizm 59, 62, 64
Grecja 120, 156
Grupa G–7 . . . . . 22, 23
Gruzja 62, 85, 130
Gwatemala 37, 141

H

Harvey David 36, 140
HDI Human Development Index 113, 114, 115, 116, 117, 118, 158
Hercegowina 82, 114
Hiszpania 142, 179
Hongkong 114

I

ICT (information and communications technologies) 51, 52, 58
Indonezja 38, 115
Indochiny 20, 77
Indie 30, 35, 37, 178, 179
Inflacja 104, 105
Integracja 24, 28, 37, 71, 147, 149, 155, 161, 165, 177
Integracja gospodarki 23, 66, 132, 149
– korzystna 128, 132, 146, 147
Instytucjonalizacja 23, 46
Instytucjonalna ekonomia 131

Instytucjonalna infrastruktura 91
Instytucjonalna organizacja regionalna 71
Instytucjonalne zmiany 63, 64, 83, 91
Instytucje gospodarki rynkowej 40, 55, 61, 65, 84, 90, 131
– demokracji 75
Instytucji budowa 62, 67, 88
Internet 46, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58
Irlandia 52, 141, 162
Islandia 117

J

Jugosławia 73, 81, 158

K

Kahneman Daniel 118
Kapitalizm 18, 37, 38, 40, 41, 66, 68, 78, 142, 147, 151
– agresywny 38
Kapitał ludzki 40, 44, 53, 55, 113, 131, 135, 138, 150, 152
Kapitał międzynarodowy 21
Kapitał nadwyżkowy 19
Kapitał rodzimy 20, 132, 135, 137, 148
Kapitał spekulacyjny 29, 33, 138, 165, 166
Kapitału penetracja 20, 29
Kapitału przepływy 18, 20, 29, 32, 77, 148, 150
Kazachstan 37, 65, 82, 118
Kirgistan 118
Kołodko Grzegorz W. 35, 37, 50, 70, 71, 75, 80, 83, 86, 87, 90, 91, 97, 98, 99, 112, 116, 119, 124, 131, 151, 152, 183
Konflikty etniczne 19, 42, 44
Kongo 42, 117, 172
Konkurencja globalna 31
Konkurencyjna przewaga 40
Konkurencyjność gospodarki 72
Konkurencyjność międzynarodowa 29, 31, 53, 83, 126, 147, 152, 158
Korea Południowa 118
Korea Północna 32
Kornai Janos 80, 85, 129

Korporacje transnarodowe 150, 169, 172
Koźmiński Andrzej Krzysztof 78, 131, 138
Kraje najbiedniejsze 44, 164
Kraje posocjalistyczne 147
Kraje socjalistyczne . . 19, 21, 23, 53, 55, 57, 71, 75, 77, 86, 117, 142, 152, 158, 164, 165, 181
Kraje transformacji 53, 63
Kuba 39, 114, 118, 169
Kultura rynkowa 67
Kuroń Jacek 87
Kurs walutowy 11, 33, 35, 36, 138, 155

L

Lavigne Marie 80, 129
Liberalizacja . . 21, 23, 28, 32, 37, 40, 43, 60, 61, 66, 67, 75, 77, 87, 88, 89, 132, 147, 152, 162
Liberalizacja handlu 23, 88, 160
Liberalizacji pakiet 88
Litwa 62, 63, 86, 114, 117, 142
Lucas Robert E. 133

Ł

Ład instytucjonalny 46
Łotwa 62, 113, 114, 117

M

Macedonia 62, 82
Macdonaldyzacja 28
Macedonia 62
Mechanizm ekonomiczny 50
Mechanizm rynkowy 15, 31, 38, 138
Mechanizmy rozwoju 17
Meksyk 38, 114
MERCOSUR 38
MFW Międzynarodowy Fundusz Walutowy . . 23, 80, 85, 90, 91, 121, 123, 131, 140, 182
Michnik Adam 87
Międzynarodowy ład instytucjonalny 151
Migracje 45, 46, 124

Milanovic Branko 140
Mołdawia 31, 85, 113, 130
Mongolia 31, 81, 82, 118
Mundell Robert A. 80, 85, 129

N

Naczelna Organizacja Techniczna 96
NAFTA 38
Narodowy Bank Polski 33, 91, 96, 119
Neoliberalizm nadwiślański 95
Neoliberalna doktryna 86, 92
Neoliberalna ekonomia 118, 171
Neoliberalna polityka 131
Neoliberalne kręgi 60, 113, 119, 144, 185
Niewidzialna ręka rynku 65
Niger 114
North Douglass 70, 80, 91, 131, 152
Nowa gospodarka 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58
NRD 66, 81

O

Odrodzenie 13
OECD 52, 57, 90, 132, 155, 160
Okrągły Stół 60, 73, 139
Ost David 78, 140

P

Pakistan 117
Państwo skuteczne 128, 133, 150, 153, 154, 155
Paradygmat wzrostu 50
Pieniądz 20, 36, 39, 90
Pierwszy świat 18, 19, 23
Piotrowski Włodzimierz 138
PKB dynamika 35, 63, 81, 94, 98, 99, 100, 120, 121, 122, 123, 124, 126, 130, 143
PKB podział 113, 132

PKB poziom 81, 82, 113
PKB światowe 57, 127
PNFR Program Naprawy Finansów Rzeczypospolitej 97, 98, 122, 137, 138, 162
Podział sprawiedliwy 128, 139, 143, 144, 155
Polityka finansowa 20, 96, 130, 136, 137, 138
Polityka globalna 45, 151
Polityka gospodarcza . . . 34, 55, 56, 65, 66, 77, 86, 92, 98, 116, 121, 30, 131, 137, 150, 166
Polityka pieniężna 33, 35, 96
Polityka rozwoju 25, 65, 66, 117, 150, 166

Polityka schładzania 134
Polityka transformacyjna 84, 151
Polska 13, 14, 18, 21, 23, 35, 58, 61, 62, 63, 72, 73, 81, 82, 84, 94, 113, 114, 118, 120, 127, 128, 130, 138, 140, 146
Polska Ludowa 124
Populistyczne zagrożenia 136
Populizm 94, 95
Portugalia 142, 156
Postęp naukowo–techniczny 73
Postęp technologiczny 51, 52, 55, 56, 58
Poznański Kazimierz 74, 112, 147
Produkcja przemysłowa 102, 103, 132
Protekcjonizm 20
Prywatyzacja 19, 23, 43, 86, 141, 152
Przepływy siły roboczej 33, 132

R

Racjonalność mikroekonomiczna 89, 172
Radykalizm 59, 64
Redystrybucja 44, 135
Redystrybucja budżetowa 77, 92, 184
Reformy rynkowe 14, 16, 73
Reformy strukturalne 20, 89, 96, 97, 146
Region bałkański 24
Reintegracja 18
Reprodukcji makroproporcje 93

Republiki poradzieckie 19, 22, 24, 82, 84, 151
Restrukturyzacja mikroekonomiczna 61, 62, 66
Rewolucja 17, 45
Rewolucja internetowa 53, 54, 58
Rewolucja komputerowa 28, 50
Rewolucja naukowo–techniczna 21, 28, 52, 57, 147
Rezerwy walutowe 91, 166
Role społeczne 17
Rosja 21, 32, 39, 62, 63, 64, 65, 67, 75, 82, 85, 116, 137, 141, 160, 165
Rozwarstwienie dochodów 42
Rozwój społeczno–gospodarczy 24, 25, 65, 66, 76, 77, 80, 83, 90, 128, 134, 135, 146, 150, 182
Rumunia 14, 62, 74, 81, 82, 113, 114
RWPG 84
Rybiński Krzysztof 119
Rynek 61

S

Sachs Jeffrey 74, 87, 88
Schładzanie 141
Serbia 82
Sieci telekomunikacyjne 57
Siła robocza 19, 30, 138
SLD 119
Słowacja 62, 82, 114, 130, 140
Słowenia 52, 61, 62, 63, 81, 82, 86, 114, 118, 120, 130, 140
„Solidarność” 75, 87, 89, 94, 139
Społeczeństwo obywatelskie 13, 74, 76, 153, 169
Społeczny proces reprodukcji 150
Sprawiedliwość 139, 142
Sprawiedliwość a efektywność 145
Sprawiedliwość dziejowa 141
Stabilizacja 60, 61, 75
Stabilizacja finansowa 137
Stanley Henry 68
Strategia dla Polski 24, 33, 65, 89, 91, 92, 93, 97, 99, 100, 112, 122, 123, 129, 132, 135, 136, 140, 141, 155

Strategia rozwoju 32, 134, 155
SWB Subjective Well Being 117, 118, 120
System kapitalistyczny 41
System nieefektywny 18, 21
System socjalistyczny 13, 16
Szwajcaria 117

Ś

Średniowiecze 13
Światowy rząd 45

T

Tadżykistan 62, 118
Tanzi Vito 113, 131, 143, 154
Teorie ekonomiczne 12, 25, 42, 66, 67, 93, 112, 154
Terapia szokowa 14, 22, 60, 64, 65, 66, 74, 75, 86, 87, 91, 99, 100
Terroryzm 45, 46
Transformacja 12, 16, 18, 20, 21, 22, 25, 59, 60, 65, 67, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 84, 116, 124, 131, 152, 157, 169, 170
– Skuteczność transformacji 74, 76, 77, 78
– Sens transformacji 81
– Fazy transformacji 79, 80
– Teoria transformacji 80
– Posocjalistyczna 12, 16, 18, 20, 22, 41, 70, 71, 74, 76, 86, 137 139, 141, 151, 152, 157, 169
Trzeci świat 18, 72
Turkmenistan 31, 81

U

Ugrupowania integracyjne 46
Ukraina 14, 30, 37, 63, 65, 82, 85, 117, 137, 141
Unia Europejska . . . 23, 30, 31, 34, 37, 63, 71, 81, 82, 98, 113, 126, 127, 146, 161, 162, 165
U N D P 79, 113, 114, 115, 117

USA 37, 38, 39, 52, 54, 57, 95, 113, 127, 134, 162, 178

Uzbekistan 62, 82, 130

W

Waluta euro 81
Wałęsa Lech 87
Węgry 14, 62, 63, 72, 73, 81, 82, 84, 114, 118, 130, 140, 157, 158
Wielka Brytania 44, 141, 179
Wietnam 38, 61, 77, 83, 118, 156
Winiecki Jan 85, 94
Własność 19
Własność prywatna 59, 132
Włochy 141
Wolny handel 37, 39
World Economic Forum 79
World Happiness Map 117
Wspólnota Niepodległych Państw 31, 150
WWW sieć 54, 56
Wzrost gospodarczy 34, 53, 55, 64, 92, 112, 113, 116, 130, 136, 160, 161
Wzrost PKB 24, 63, 98, 121, 122
Wzrost szybki 128, 130, 132, 133, 134, 135, 155, 160
Wzrostu uwarunkowania instytucjonalne 69
Wzrostu uwarunkowania polityczne 69

Z

Zadłużenie 45, 112, 164
Zadłużenie zagraniczne 22
Zatrudnienie 93, 96, 101, 138, 148, 178
Zimbabwe 117
Złota sekwencja 92, 93
Związek Radziecki 13, 14, 15, 17, 22, 59, 64

Inne książki Autora

1. *Cele rozwoju a makroproporcje gospodarcze*, Szkoła Główna Planowania i Statystyki, Warszawa 1984 (wydanie I); Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1986 (wydanie II), s. 212 (ISBN 83–01–06934–1).

2. *Polska w świecie inflacji*, Książka i Wiedza, Warszawa 1987, s. 312 (ISBN 83–05–11516–X).

3. *Reform, Stabilization Policies and Economic Adjustment in Poland*, United Nations University World Institute for Development Economics Research (WIDER), Helsinki 1989, s. IV+132 (ISSN 0782–8233).

4. *Kryzys, dostosowanie, rozwój*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1989, s. 148 (ISBN 83–208–0789–1).

5. *Inflacja, reforma, stabilizacja*, Alma–Press, Warszawa 1990, s. 136 (ISBN 83–7020–078–8).

6a. *Hiperinflacja i stabilizacja w gospodarce posocjalistycznej* (współautorzy: Danuta Gotz–Kozierkiewicz i Elżbieta Skrzeszewska–Paczek), Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1991 (wydanie I) (ISBN 83–208–0851–0); Instytut Finansów, Warszawa 1991 (wydanie II), s. 184 (ISBN 83–208–0851–0).

Praca ukazała się także w języku angielskim:

6b. *Hyperinflation and Stabilization in Postsocialist Economies*, Kluwer Academic Publishers, Boston – Dordrecht – London 1992, s. XVIII+186 (ISBN 0–7923–9179–9).

7. *Polityka finansowa – stabilizacja – transformacja* (współautor i redakcja naukowa), Instytut Finansów, Warszawa 1991, s. 448.

8. *Polityka finansowa – transformacja – wzrost* (współautor i redakcja naukowa), Instytut Finansów, Warszawa 1992, s. 368.

9. *Transformacja polskiej gospodarki. Sukces czy porażka?*, Polska Oficyna Wydawnicza BGW, Warszawa 1992, s. 200 (ISBN 83–7066–416–4).

10. *Kwadratura pięciokąta. Od załamania gospodarczego do trwałego wzrostu*, Poltext, Warszawa 1993, s. 144 (ISBN 83–7066–416–4).

11. *Economic Transition in Eastern Europe* (współautorzy: Michael Ellman i Egor T. Gaidar), Blackwell, Oxford, U.K. and Cambridge, USA, 1993, s. X+102 (ISBN 0–631–18779–0).

12. *Strategia dla Polski*, Poltext, Warszawa 1994, s. 224 (ISBN 83–85366–75–X).

13. *Rok w polityce*, Real Press, Warszawa–Kraków 1995, s. 272 (ISBN 83–86688–06–8).

14. *Dwa lata w polityce*, Real Press, Kraków–Warszawa 1996, s. 278 (ISBN 83–86688–21–1).

15a. *Polska 2000. Strategia dla przyszłości*, Poltext, Warszawa 1996, s. 160 (ISBN 83–86890–13–4).

Praca ukazała się także w języku angielskim, niemieckim i rosyjskim:

15b. *Poland 2000. The New Economic Strategy,* Poltext, Warszawa 1996, s. 148 (ISBN 83–86890–08–8).

15c. *Polen 2000. Die neue Wirtschaftsstrategie*, Poltext, Warszawa 1996, s. 160 (ISBN 83–86890–09–6).

15d. *Polsza 2000. Nowaja ekonomiczeskaja strategija*, Poltext, Warszawa 1996, s. 160 (ISBN 83–86890–07–X).

16. *Trzy lata w polityce*, Realbud, Kraków 1997, s. 216 (ISBN 83–907626–1–7).

17a. *The Polish Alternative. Old Myths, Hard Facts and New Strategies in the Successful Transformation of the Polish Economy* (współautor D. Mario Nuti), WIDER, Helsinki 1997, s. 58 (ISBN 952–9520–50–6).

Praca ukazała się także w języku polskim i rosyjskim:

17b. *Polska alternatywa. Stare mity, twarde fakty, nowe strategie*, Poltext, Warszawa 1997, s. 140 (ISBN 83–86890–36–3).

17c. *Polskaja altiernatiwa. Staryje mity, riealnyje fakty i nowaja strategija w processie uspiesznoj transformacji polskoj ekonomiki*, Rosyjska Akademia Nauk, Moskwa 1997, s. 86 .

18a. *From Shock to Therapy. The Political Economy of Postsocialist Transformation*, Oxford University Press, Oxford and New York 2000, s. XII+460 (ISBN 0–19–829743–2).

Praca ukazała się także w języku polskim, chińskim, rosyjskim, ukraińskim i japońskim:

18b. *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*, Poltext, Warszawa 1999, s. 400 (ISBN 83–86890–67–3).

18c. *Cong Xiu ke Dao Liao fa: Hou she hui zhu yi de Zheng zhi jin gji*, Shanghai Far East Press, Szanghai–Beijing 2000, s. 584 (ISBN 7–80613–983–4).

18d. *Ot szoka k terapii. Politiczeskaja ekonomija postsocjalisteczeskich prieobrazowanij*, ZAO „Żurnał Expert", Moskwa 2000, s. 392 (ISBN 5–901059–05–8).

18e. *Wid szoku do terapii. Ekonomika i politika transformacii*, Wydawnictwo Niezależnij Kulturołogicznij Żurnał 'I', Lwów 2004, s. 564 (ISBN 4–88361–264–3).

18f. Shock kara Ryouhou he – Touou ni okeru Post–Shakaishugi no Taisei Ikou kara EU Kamei he, San–Kei–Sha, Nagoya 2005, s. 374 (ISBN 966–7790–01–0).

19. *Post–Communist Transition. The Thorny Road*, University of Rochester Press, Rochester, NY, USA, and Woodbridge, Suffolk, UK, 2000, s. VIII+200 (ISBN 1–58046–057–7).

20. *Moja globalizacja, czyli dookoła świata i z powrotem*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Toruń 2001, s. 472+XXIV (ISBN 83–7285–027–5).

21. *„Nowa gospodarka" i jej implikacje dla długookresowego wzrostu w krajach posocjalistycznych* (współautor i redakcja naukowa), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2001, s. 400 (ISBN 83–86846–60–7).

22a. *Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów posocjalistycznych*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Toruń 2001, s. 235 (ISBN 83–7285–053–4).

Praca ukazała się także w języku rosyjskim, ukraińskim, węgierskim, hiszpańskim, litewskim, chińskim, macedońskim, koreańskim, wietnamskim i farsi (współczesny perski):

22b. *Globalizacja i perspektiwy razwitia postsocjalisticzeskich stran*, Jewropejskij Gumanitarnij Uniwersitet, Mińsk 2002, s. 200 (po rosyjsku) (ISBN 985–6614–79–1).

22c. *Głobalizacija i perspiektiwy rozwitku postsocialisticznych krain*, Osnowni Cinnosti, Kijów 2002, s. 248 (po ukraińsku) (ISBN 966–7856–18–6).

22d. *Globálizáció és a volt szocialista országok fejlödési tendenciái*, Kossuth Kiadó, Budapest 2002, s. 176 (po węgiersku) (ISBN 963–09–4364–6).

22e. *Globalización y perspectivas de desarrollo en los antiguos países comunistas*, Siddharth Mehta Ediciones, Madrid 2003, s. 218 (po hiszpańsku) (ISBN 84–86830–34–6).

22f. *Globalizacija ir posocialistiniu saliu vystymosi perspektyvos*, Leidykla Vilnijos Zodis, Vilnius 2003, s. 218 (po litewsku) (ISBN 9955–9628–0–1).

22g. *Quan Qiu Hua Yu Hou She Hui Zhu Yi Guo Jia Da Yu Ce*, Shi Jie Zhi Shi Chu Ban She (World Affairs Press), Beijing 2003, s. XVI+256 (po chińsku) (ISBN 7–5012–2056–5).

22h. *Globalizacijata i perspektivite za razvoj na postsocijalisticzkite zemji*, Magor, Skopje 2004, s. 200 (po macedońsku) (ISBN 9989–2020–7–9; ISBN 9989–144–12–5).

22i. *Toan Cau Hoa Va Trien Vong Phat Trien Cua Cac Nuoc Hau Xa Hoi Chu Nghia*, Nha Xuat Ban Chinh Tri Quoc Gia (State Political Publishing House), Hanoi 2006, s. 252 (po wietnamsku).

22j. *Segyehwawa gu sahwejueui kukgadeoleui baljeon jeonmang*, Hankuk University of Foreign Studies Press, Seoul 2007 (w druku) (po koreańsku).

22k. *Jahanisazi va cheshmandazeh tose`eye keshvarhaye Post–socialist*, Centre for Strategic Studies, Tehran 2007 (w druku) (w farsi, współczesnym perskim).

23. *Rozwój polskiej gospodarki. Perspektywy i uwarunkowania* (współautor i redakcja naukowa), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2002, s. 282 (ISBN 83–86846–69–0).

24. *Globalization and Catching–up In Transition Economies*, University of Rochester Press, Rochester, NY and Woodbridge, Suffolk, UK, 2002, s. XIV+106 (ISBN 1–58046–050–X).

25. *Tygrys z ludzką twarzą*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Toruń 2002, s. 392+XXIV (ISBN 83–7285–089–5).

26. „*Nowa gospodarka*" *i stare problemy* (współautor i współredakcja naukowa z Marcinem Piątkowskim), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2002, s. 360 (ISBN 83–86846–82–8).

27. *Globalizacja – marginalizacja – rozwój* (współautor i redakcja naukowa), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2003, s. 416 (ISBN 83–86846–90–9).

28. *Emerging Market Economies. Globalization and Development* (współautor i redakcja naukowa), Ashgate, Aldershot, England–Burlington, VT, USA 2003, s. 292 (ISBN 0–7546–3706–9).

29. *O Naprawie Naszych Finansów*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Toruń 2004, s. 304 (ISBN 83–7285–188–3).

30. *Strategia szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce* (współautor i redakcja naukowa), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2004, s. 434 (ISBN 83–89437–29–5).

31. *Globalization and Catching–up In the Emerging Market Economies*, The Nigeria Institute for International Affairs, Lagos 2004, s. 98 (ISBN 978–002–047–0).

32. *Globalization and Social Stress* (współautor i redakcja naukowa), Nova Science Publishers, New York 2005, s. 268 (ISBN 1–59454–194–9).

33. *The Polish Miracle. Lessons for the Emerging Markets* (współautor i redakcja naukowa), Ashgate, Aldershot, England–Burlington, VT, USA 2005, s. XXVI+296 (ISBN 0–7546–4535–5).

34. *Wielikij postsocjalisticzeskij poworot*, Juridiczeskij Centr Press, Sankt–Petersburg 2006, s. 172 (po rosyjsku) (ISBN 5–94201–482–5).

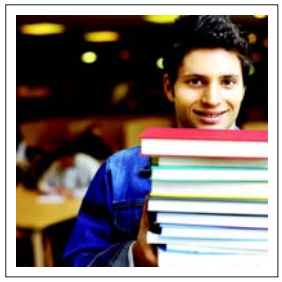
35. *The World Economy and Great Post–Communist Change*, Nova Science Publishers, New York 2006, s. VIII + 194 (ISBN 1–60021–045–7).

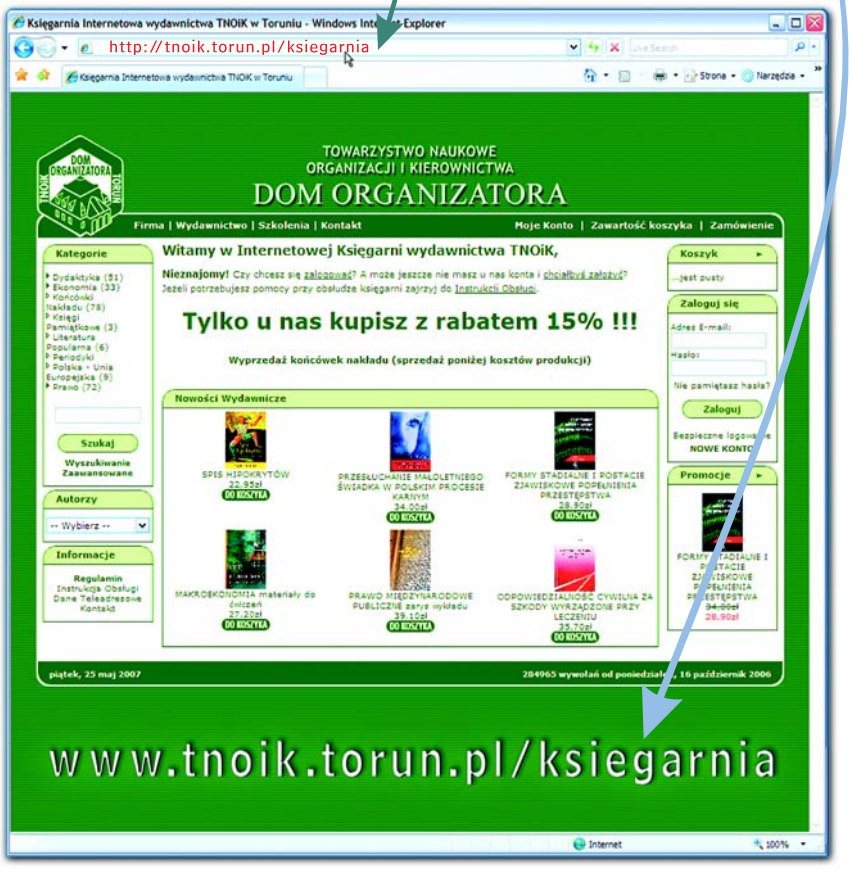
36. *Transition and Beyond* (współautor i redakcja naukowa wraz z Saulem Estrinem i Milicą Uvalic), Palgrave Macmillan, Houndmills, Basingstoke, Hampshire–New York 2007, s. XIX + 307 (ISBN–10: 0230546978; ISBN–13: 978–0230546974).

37. *Wędrujący świat* (w druku).

Chcesz wiedzieć więcej?

odwiedź naszą księgarnię internetową





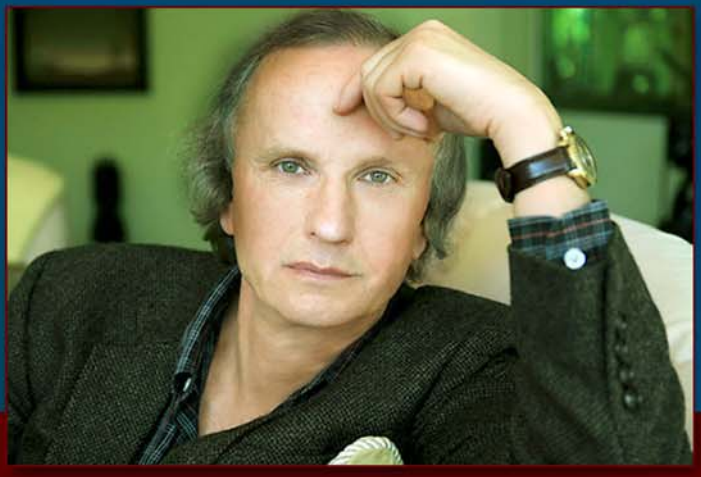
Zapraszamy do naszej księgarni internetowej
www.tnoik.torun.pl/ksiegarnia

Profesor Grzegorz W. Kołodko to jeden z najwybitniejszych polskich uczonych, znany i uznany w świecie profesor ekonomii, o niekwestionowanych kompetencjach naukowych i niezwykle bogatym dorobku, m.in. w dziedzinie globalizacji, transformacji, rozwoju gospodarczego oraz polityki społeczno-gospodarczej. Zamysł Autora zawarty w książce jest czytelny i oryginalny: chodzi w gruncie rzeczy o pionierską próbę zaprezentowania instytucjonalnych i politycznych podstaw rozwoju gospodarczego. (...)

Trzeba z uznaniem odnotować, że w każdym z rozdziałów Autor – odznaczający się od dawna suwerennością intelektualną – zaprezentował nowe myśli i oryginalne podejścia do analizowanej problematyki, korzystając ze swoich wyjątkowych atutów, jakimi są rozległa wiedza akademicka oraz autentyczna znajomość świata.

Z punktu widzenia Czytelników zaletą książki jest i to, że jest zwięzła, skondensowana, niejako „kompaktowa".

Z recenzji profesora Stanisława Flejterskiego
Uniwersytet Szczeciński



Profesor zwyczajny ekonomii, Dyrektor Centrum Badawczego Transformacji, Integracji i Globalizacji TIGER (www.tiger.edu.pl), wykładowca Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego w Warszawie (www.kozminski.edu.pl)

ISBN 83728536 6-5
9 788372 853660

Toruń 2007