

**Grzegorz W. Kołodko**

### **Instytucje i polityka a wzrost gospodarczy**

W sytuacji, kiedy wydaje się, że na temat uwarunkowań i perspektyw wzrostu gospodarczego zostało powiedziane jeśli nie wszystko, to nadzwyczaj dużo – także odnośnie do Polski (Płowiec *et. al.* 2001; Kołodko 2002a i 2002b; Owsiak *et. al.* 2002; Noga 2004) – warto raz jeszcze zastanowić się nad pewnymi aspektami tego fundamentalnego dla funkcjonowania i rozwoju społeczeństwa fenomenu. Tym bardziej, że podczas gdy jedni autorzy wydają się emanować optymizmem, oby uzasadnionym (Kołodko 2001; Wójtowicz 2004), inni przejawiają raczej pesymizm, też nie pozbawiony racjonalnych podstaw (Główczyk 2003; Podkaminer 2004). Najbardziej nas tu interesują **czynniki wzrostu oraz przyczyny rozbieżności między potencjalnym a rzeczywistym tempem wzrostu gospodarczego**. W tym miejscu chciałbym zwrócić uwagę przede wszystkim na kilka wątków z obszaru interakcji pomiędzy budową i funkcjonowaniem instytucji rynkowego systemu gospodarczego a uprawianą w ich ramach polityką i skutecznością stosowanych przez nią instrumentów, zwłaszcza pod kątem wpływu na długookresową dynamikę produkcji. W tym kontekście nasuwa się mnóstwo refleksji. Warto zatrzymać się przynajmniej na niektórych z nich.

### **Skazani na wzrost**

Powyżej pewnego stopnia dojrzałości mechanizmy ekonomiczne powodują, że **w długim okresie na wzrost gospodarczy jesteśmy skazani**. Wyjątki potwierdzają tutaj tylko regułę, choć niektóre z tych wyjątków, te najbardziej długotrwałe (współcześnie zwłaszcza w niektórych biednych państwach subsaharyjskiej Afryki) są dla tamtejszej ludności szczególnie dotkliwe. Dzieje się tak ze względu na obiektywne dążenie producentów do maksymalizacji zysków i konsumentów do lepszego życia, a celów tych w długim okresie nie można realizować poprzez redystrybucję stagnacyjnego dochodu narodowego. Aby zwiększały się zyski przedsiębiorców i poprawiał standard życia ludności, musi rosnąć wolumen produkcji.

Co ważne, konieczne jest też zabieganie o wzrost gospodarczy przez rządzących polityków. A to dlatego, że jeśli nie ma wzrostu, to i na dłuższą metę nie ma władzy. Przynajmniej w państwach demokratycznych. W państwach niedemokratycznych również, tyle że władzę można niekiedy utrzymać dłużej, ale za to jej utrata jest później bardziej

gwałtowna, interregnum przebiega bardziej chaotycznie, a konsekwencje dla poziomu aktywności gospodarczej są daleko bardziej negatywne; obserwować to możemy ostatnio np. w Zairze, na Haiti czy w Wenezueli.

Na tym tle doświadczenia państw posocjalistycznej transformacji w porównaniu z innymi regionami są relatywnie niezłe. Władzę można przy tym zdobywać (i tracić) tak jak na przykład w Polsce – w konstytucyjnych terminach w wyniku demokratycznych wyborów – lub też tak jak na przełomie lat 2003/04 w Gruzji, w wyniku potężnego nacisku politycznego demonstrującej ulicy (którą – co ciekawe – poparła demokracją się rządząca zagranicą). Dział może się wszak i tak, że rządy łakną wzrostu gospodarczego jak kania dżdżu, ale – niestety – nie potrafią uprawiać skutecznej polityki temu celowi służącej.

Niestety, zdarzać może się i tak, że polityka gospodarcza – zarówno fiskalna, jak i pieniężna, tak przemysłowa, jak i handlowa – realizowana przez rząd czy też niezależny odeń bank centralny ukierunkowana jest intencjonalnie na realizację innych priorytetowych celów, poświęcając na ich ołtarzu dynamikę gospodarczą jako rzecz drugorzędną. Niekiedy może być to uzasadnione, zwłaszcza w przypadku konieczności utrzymywania lub też odzyskiwania wcześniej utraconej równowagi finansowej i gospodarczej. Innym z kolei razem – i tak było w Polsce w latach 1998-2001, a na jeszcze ostrzejszą skalę w latach 1989-92 (Poznański 2000; Kolodko i Nuti 2004) – jest to przejawem mylenia środków polityki ekonomicznej z jej celami (Kolodko 1999b; Stiglitz 2002). Oczywiście – jak łatwo zgadnąć – autorzy i zwolennicy takiej polityki mają w tej sprawie zdania zgoła odmienne (Balcerowicz 1999; MFW 2000).

Na marginesie, zagadnienie co jest środkiem, a co celem w odniesieniu do procesów rozwojowych, godne jest dalszej fundamentalnej debaty. Z punktu widzenia czysto ekonomicznego oczywiste powinno być to, że celem jest rozwój społeczno-gospodarczy, a więc nawet sam *sensu stricto* wzrost gospodarczy. Kształtowanie się takich procesów i kategorii, jak budżet, inflacja, prywatyzacja, kurs walutowy, stopy procentowe, podatki, etc. to tylko instrumenty realizacji tego nadrzędnego celu. Mylenie jednego z drugim w polityce gospodarczej wiele kosztuje, czego doświadcza również Polska, choć podczas minionych piętnastu lat szczęśliwie na mniejszą skalę aniżeli inne kraje regionu. W szerszym zaś ujęciu – i pamiętając o tym, że wolność i demokracja są wartościami samoistnymi – powstają dylematy, w jakim stopniu co czemu ma służyć i być podporządkowane. Amartya Sen wydaje się nie mieć tutaj wątpliwości i powiada, że „Wolność to nie tylko pierwszoplanowy cel rozwoju, ale także jeden z głównych jego instrumentów” Sen (2000, s. 10). I to jest słuszne podejście, gdyż akcentuje ono pozytywne sprzężenie zwrotne, jakie występuje pomiędzy

wolnością a rozwojem. Rzecz w tym, że synergia ta objawia się w długim, niekiedy nawet bardzo długim okresie. Raz jeszcze trzeba być nader cierpliwym, acz nie wszystkim ze względu na działanie biologicznego zegara owoców tej cierpliwości jest dane doczekać.

Czy zatem można – albo w innym ujęciu czy warto? – podporządkowywać wolność i demokrację wymogom efektywnej polityki gospodarczej i szybkiego wzrostu produkcji, a w ślad za tym – co ważne! – także poprawie standardu życia ludności? Takie podejście wydaje się dominować na przykład w Chinach i Wietnamie, gdzie w warunkach ograniczonej demokracji od lat prowadzi się sensowną politykę rozwoju, ale niekoniecznie na przykład w Uzbekistanie czy Turkmenistanie, gdzie takiej polityki nie starcza. Czy może też lepiej jest hołubić wolność i demokrację nawet wtedy, kiedy utrudniają one skuteczną politykę wzrostu gospodarczego? A tak właśnie dzieje się między innymi w Polsce, gdzie słabość instytucji młodej demokracji politycznej i społeczeństwa obywatelskiego utrudnia prowadzenie sensownej polityki rozwojowej i osłabia funkcjonalność z trudem budowanych instytucji gospodarki rynkowej.

Kiedyś powiedziałem, że nie wystarczy mieć ponad 50 procent, trzeba mieć jeszcze rację. Ale i odwrotnie; w warunkach demokracji nie wystarczy mieć racji, trzeba mieć jeszcze większość. Otóż polityka dowodzi niezbitcie, że niejednokrotnie merytoryczne racje nie trafiają do większości i nie zyskują jej zrozumienia oraz akceptacji. Również dlatego, że wpływowa i opiniotwórcza mniejszość potrafi wykorzystywać niektóre instytucje demokracji – choćby media – do narzucania swoich priorytetów jako dominujących. Wtedy – cóż za paradoks! – polityka jest demokratyczna, ale jest i błędna. Trzeba więc w niej trwać tak długo, aż ci co mają większość, będą mieli rację lub też odwrotnie – ci co mają rację, zdobędą w demokratyczny sposób większość. To też wymaga nie tylko wiedzy i kultury, ale czasu i cierpliwości. Nie wszystkim i nie zawsze jej starcza.

Problemem głównym tutaj nas interesującym jest tempo wzrostu gospodarczego, rozkład przyrostów produkcji i elementów absorpcji produktu globalnego na ścieżce czasu, a także sposób dystrybucji efektów wzrostu pomiędzy różne grupy społeczne i zawodowe oraz na rozmaite przeznaczenia w ujęciu rzeczowym. Nie można w tych rozważaniach pomijać również regionalnego aspektu tworzenia i podziału dochodu narodowego. To właśnie polityka (re)dystrybucji dochodu narodowego (PKB) w czasie i przestrzeni (społecznej i geograficznej) jest bardziej konfliktogenna niż sama tylko dynamika produkcji. Niekiedy więcej problemów społecznych i politycznych rodzi się w obliczu relatywnie wyższego tempa wzrostu, a to dlatego, że towarzyszy mu redystrybucja i w

odczuciu wielu bardziej niesprawiedliwy podział owoców tego wzrostu, aniżeli miało to miejsce przy wolniejszym tempie wzrostu produkcji.

Bez wątplenia z takim właśnie syndromem mamy do czynienia obecnie w Polsce, w fazie ponownego przyspieszania tempa wzrostu gospodarczego. A to dlatego, że nawet przy stopie wzrostu PKB oscylującej w przedziale czterech do pięciu procent znacząca część społeczeństwa (nie można wykluczyć, że nawet jego większość) z efektów tego wzrostu nie korzysta. Więcej nawet; są grupy gospodarstw domowych i przedsiębiorców, których realne dochody nadal dotkliwie spadają. „Tracą” one zatem na niemałym już przecież co do skali wzroście produkcji. I to powoduje niezadowolenie, które nie tylko zmniejsza relatywnie możliwy do osiągnięcia przy innym podziale dochodów poziom satysfakcji społecznej, ale na dłuższą metę obraca się przeciwko wzrostowi gospodarczemu (Tanzi, Chu i Gupta 1999; Kolodko 2000). Polityka niesprawiedliwego podziału dochodów (a dokładniej efektów jego realnego przyrostu) jest zatem zła nie tylko ze względów społecznych, ale także z powodów czysto pragmatycznych. Otóż obraca się ona przeciwko efektywności i wzrostowi, na czym z czasem tracą także ci, którzy wcześniej skorzystali. Co ciekawe, często sami tego nie rozumieją, czego dowody mamy także w Polsce, na przykład przy nieustających sporach wokół wysokości obciążeń podatkowych ludności relatywnie bogatszej.

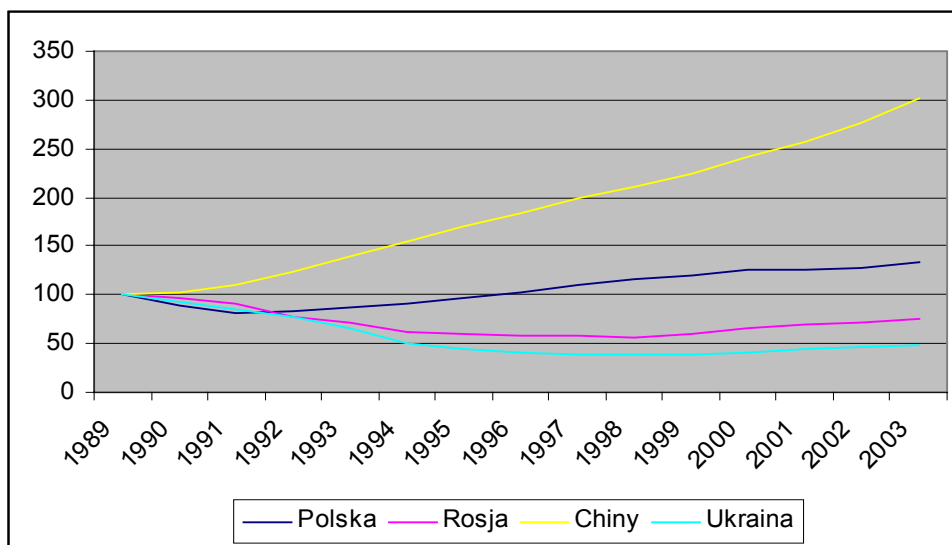
### Oczekiwania i realia

Doświadczenie światowe uczy, że **najczęściej oczekuje się wysokiego tempa wzrostu, wyższego niż faktycznie się osiąga**. Później staje się to przedmiotem niekończących się debat naukowych i politycznych, a także zaczynem narastających frustracji społecznych. Jest to bez mała immanentną cechą nie tylko polityków (zwłaszcza) i ekonomistów (większości), ale również całych społeczeństw krajów na średnim i niskim poziomie rozwoju. Może właśnie dlatego, że politycy i ekonomiści wmawiają im *ex ante*, że możliwe jest do osiągnięcia to, z czego braku potem, *ex post*, tłumaczą się, zrzucając odpowiedzialność a to na innych (polityków i ekonomistów), a to na rozmaite dopusty boże (na przykład na za wysokie – albo za niskie – ceny ropy naftowej, kryzys w Rosji albo w Argentynie, za wysoki – albo za niski – kurs walutowy, etc.). Tylko najwyżej rozwinięte kraje są już wyleczone z tej swoistej choroby nadmiernego optymizmu, choć może też nie zawsze, nie wszędzie i nie do końca.

Wszyscy zatem bez mała oczekują większego tempa wzrostu niż ten, na który swoją pracowitością (bądź jej brakiem), jakością organizacji i zarządzania, dojrzałością (bądź nie)

instytucji oraz własną zapobiegliwością zasługują. W szczególności symptom ten dostrzegalny jest w gospodarkach posocjalistycznej transformacji, gdzie oczekiwania co do skali i tempa wzrostu produkcji i konsumpcji od początku były zdecydowanie większe niż to, co potem okazało się raczej dość smutną rzeczywistością. Także w Polsce, gdzie skądinąd skala wzrostu gospodarczego na przestrzeni minionych piętnastu lat transformacji była w sumie największa spośród wszystkich krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) i Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP), aczkolwiek bardzo nierównomiernie rozłożona na osi czasu. Chyba tylko w Chinach nie ma tego rozczarowania, gdyż udaje się tam z nawiązką podwajać poziom PKB co dekadę wskutek niebywale szybkiego wzrostu, a niezadowolenie bierze się co najwyżej ze sposobów dystrybucji efektów tego wzrostu, jak również płynąć może z pozaekonomicznych czynników związanych ze sposobem funkcjonowania społeczeństwa Państwa Środka (Lin, Cai i Li 2003).

**Wykres 1**  
**Dynamika PKB w Chinach, Polsce, Rosji i na Ukrainie**  
**w latach 1990-2003 (1989=100)**



Źródło: Bank Światowy oraz EBRD (2003).

Oczywiście, okres fundamentalnych zmian ustrojowych, wynikający z istoty posocjalistycznej transformacji, jest specyficzny. Wiele było w nim procesów i zjawisk, które nadzwyczaj trudno było przewidzieć i trafnie prognozować. To może w jakimś stopniu – ale tylko w jakimś – wyjaśniać olbrzymi rozryw pomiędzy nader optymistycznymi zapowiedziami i oczekiwaniami a rzeczywistością. Nikt tego, niestety, dokładnie nie zbadał, ale nie tylko intuicyjnie można przyjąć, że ludność krajów EŚW i WNP oczekiwała po półtora

dekady transformacyjnych wysiłków dochodu narodowego dwukrotnie wyższego, aniżeli ten *de facto* osiągnięty, czyli przeciętnie biorąc równy mniej więcej poziomowi z roku 1989 (EBRD 2003). Na tym tle wylania się pytanie, jaka jest skala tego typu błędu obecnie? Czy nadal tzw. elity i ludność oczekują więcej – i o ile więcej? – w odniesieniu do wzrostu gospodarczego, niż uda się im uzyskać w trakcie kolejnych piętnastu lat? Z pewnością wciąż mamy do czynienia z przejawami nadmiernego optymizmu – zwłaszcza wśród krajów integrujących się z Unią Europejską oraz do tej integracji dążących – ale obecnie realizmu jest też dużo więcej. Doświadczenie uczy.

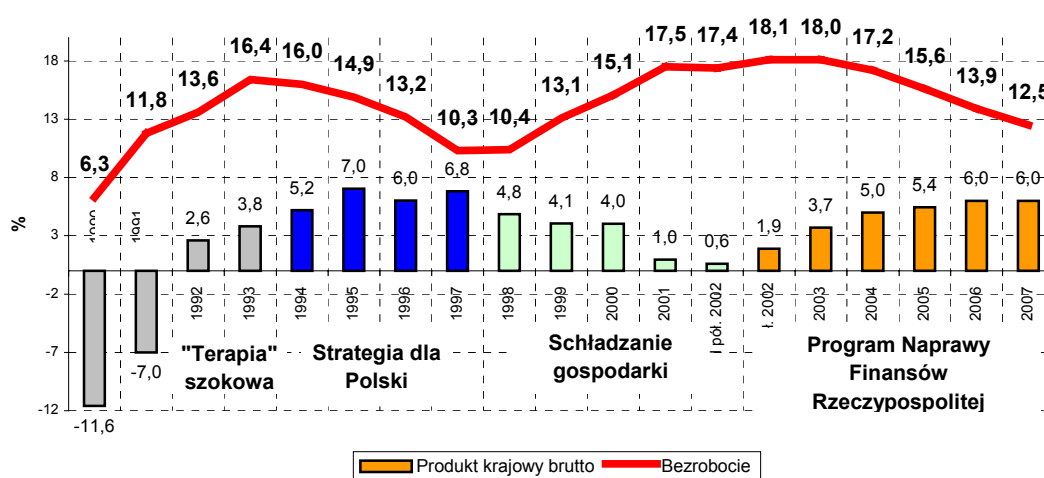
### Fundamenty wzrostu

Poszukując odpowiedzi na pytanie, skąd w obecnej fazie przekształceń strukturalnych ma brać się tak bardzo oczekiwany i pożądaný wzrost gospodarczy, trzeba zwrócić uwagę przede wszystkim na dwa czynniki. Pierwszy to systematyczna **poprawa efektywności alokacyjnej**, wynikająca z lepszych niż poprzednio (przed transformacją i podczas jej wczesnej, uwikłanej w liczne frykcje fazy) warunków wykorzystania tego kapitału. Wymaga to stałej troski o rozwój kreatywnej przedsiębiorczości (Koźmiński 2004), właściwego wykorzystania zasobów na szczeblu mikroekonomicznym oraz dbałości o poprawę jakości zarządzania korporacyjnego.

W Polsce na tym polu wiele już osiągnęliśmy i postęp trwa nadal, a dowodzi tego stały wzrost wydajności pracy. W ostatnich latach – od 1998 roku, kiedy to rozpoczęło się silne schładzanie koniunktury gospodarczej instrumentami polityki budżetowej i pieniężnej – jest to jedyne źródło wzrostu produkcji. Rośnie ona przecież przez cały czas – choć raz wolniej, raz szybciej – przy spadku zatrudnienia, a tym samym przy równoczesnym wzroście bezrobocia. Jedynie krótko pojawiały się tu kontrtendencje, jak działo się to zwłaszcza w roku 2003, kiedy bezrobocie poczęło już spadać wskutek jednorazowej operacji interwencyjnej w postaci oddłużenia ponad 60 tysięcy małych i średnich przedsiębiorstw i odczuwalnego przyspieszenia dynamiki PKB – z 0,8 procent w drugim kwartale 2002 roku do 3,8 procent rok później (Kołodko 2003). Potem, niestety, ponownie wzrosło ono o ponad jeden punkt procentowy i, licząc według innej metody niż uprzednio, w lutym 2004 wynosiło aż 20,6 procent.

## Wykres 2

### Dynamika PKB i stopa bezrobocia w latach 1990-2007



Uwaga: Przytoczone wskaźniki oparte są o starej metodę liczenia stopy bezrobocia, zaniżając ją o około dwa punkty procentowe w stosunku do wyników obecnie stosowanej metody.

Źródło: Lata 1990-2003 Główny Urząd Statystyczny; prognoza na lata 2004-07 według PNFR (2003).

Tym między innymi różni się przechodząca głębokie zmiany strukturalne i instytucjonalne gospodarka transformowana od gospodarek krajów wysoko rozwiniętych. W tych ostatnich bowiem już przy wzroście PKB rzędu 1-2 procent zwiększa się zatrudnienie i spada bezrobocie, podczas gdy u nas – bez jakichś specjalnych działań w sferze walki z bezrobociem, które skądinąd nie są dostatecznie aktywnie podejmowane pomimo powtarzanych deklaracji politycznych – zatrudnienie poczyna rosnać dopiero wówczas, gdy stopa wzrostu PKB oscyluje wokół przynajmniej czterech procent.

Notabene, ten „uboczny” efekt dotychczasowego przebiegu transformacji, którym jest masowe bezrobocie nękające Polskę, to zdecydowanie najbardziej ujemne następstwo błędnej polityki gospodarczej, zarówno przestrzelenia programu stabilizacji na początku minionej dekady, jak i przechłodzenia koniunktury pod jej koniec, a także nieudolnej polityki „aktywnego” przeciwdziałania bezrobociu podczas ostatnich kilku lat. Z pewnością rynkowa transformacja w ogóle nie zyskałaby społecznego przyzwolenia, gdyby przed piętnastu laty zapowiedzieć, że po bez mała pokoleniowym wysiłku mniej więcej co piąty z nas będzie bez pracy, w tym bardzo wielu – i to dopiero jest dramat! – także bez perspektyw na jej znalezienie. To musi frustrować. Tym bardziej, że to właśnie długoterminowe bezrobocie jest główną przyczyną biedy. Aż 69 procent ludności krajów przystępujących do Unii

Europejskiej, uważa, że to jest podstawowy powód ubóstwa i społecznego wykluczenia, podczas gdy w „starych” krajach UE współczynnik ten wynosi 50 procent (Komisja Europejska 2004a).

Drugi czynnik wzrostu to ponowny – po okresie głębokiego spadku spowodowanego szokiem i recesją transformacyjną – **wzrost skłonności do oszczędzania i formowania kapitału**. Zwiększenie zdolności akumulacyjnych w gospodarce jest niezbędne dla utrzymania na dłuższą metę wysokiej dynamiki rozwojowej tym bardziej, że wiele prostych rezerw uruchamianych w związku z tworzeniem nowego systemu ekonomicznego wyczerpuje się wraz z zaawansowaniem transformacji ustrojowej. Strumienia oszczędności należy przy tym poszukiwać nie tylko na gruncie rodzimym, ale także – w warunkach gospodarki otwartej – poprzez sięganie do oszczędności zewnętrznych w postaci dopływającego z zagranicy kapitału portfelowego i zwłaszcza bezpośredniego, czyli zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Powstające w ich wyniku moce wytwórcze często podnoszą konkurencyjność gospodarki i jej zdolności eksportowe, a to z kolei sprzyja wzrostowi gospodarczemu opartemu na ekspansji eksportu. Oczywiście, ekspansja ta zależy w jeszcze większej mierze od innych czynników, w tym zwłaszcza od kształtowania się kursu walutowego i całokształtu polityki handlowej, ale bezpośrednie inwestycje zagraniczne, jako ważki czynnik formowania się kapitału i tworzenia nowoczesnych mocy wytwórczych, mają tutaj też niebagatelne znaczenie.

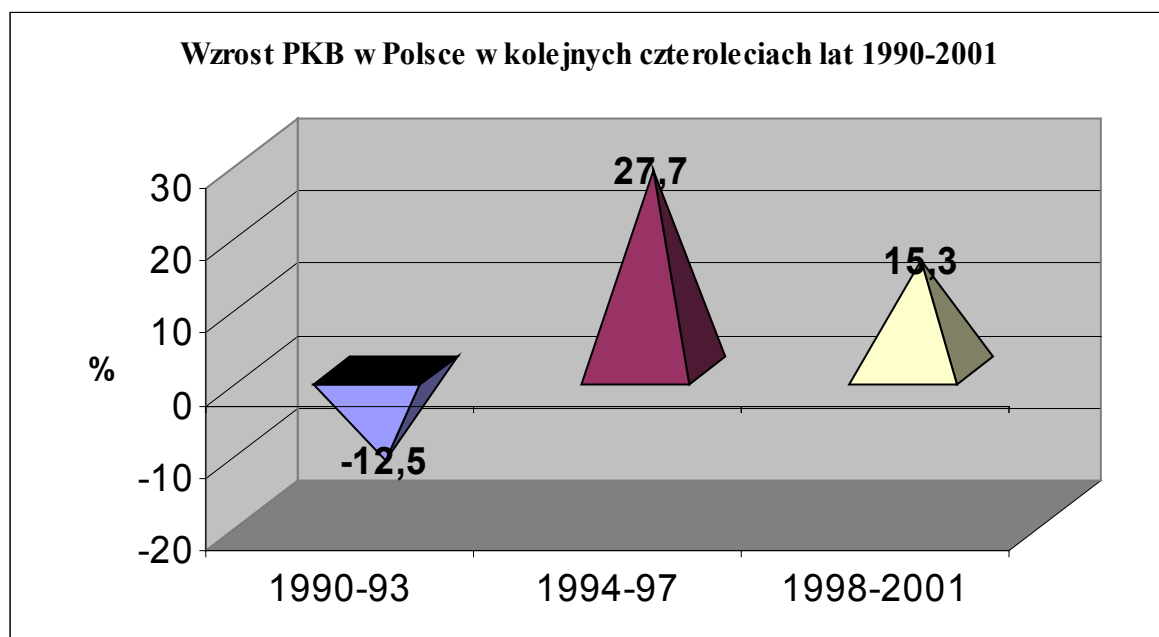
Fakt, że oczekujemy obecnie wzrostu skłonności do oszczędzania, nie wynika bynajmniej z tego, iż ta skłonność była niska w poprzednim systemie; wręcz odwrotnie. Była ona bardzo wysoka, niejednokrotnie zbyt wysoka. Gospodarka centralnego planowania charakteryzowała się bardzo wysoką stopą akumulacji i inwestycji, tyle że powstawały one wskutek mechanizmu oszczędności przymusowych, w odróżnieniu od mechanizmów oszczędności dobrowolnych, które uruchamia gospodarka rynkowa (Kołodko 1987).

Wtedy oszczędzaliśmy, bo po części musieliśmy w obliczu braku dostatecznej podaży (gospodarka niedoborów), teraz zaś oszczędzamy (jeśli, oczywiście, mamy z czego), bo chcemy (gdyż mamy na co). Jednakże z pewnością przejście do gospodarki rynkowej od gospodarki centralnie planowanej nie może polegać na tym, że teraz ma występować większa skłonność do oszczędzania przy niższej długookresowo docelowo skłonności do konsumpcji. Teraz – w warunkach rozwijającej się gospodarki rynkowej – przede wszystkim ma mieć miejsce wyższa efektywność wykorzystania oszczędności, które w skali gospodarki narodowej jesteśmy w stanie poczynić.



Minione półtorej dekady powinno nas czegoś nauczyć także i z tego punktu widzenia. Otóż w okresach, kiedy polityka gospodarcza – zarówno ta makroekonomiczna ukierunkowana na stymulowanie oszczędności i kształtowanie makroproporcji wzrostu, jak i ta mikroekonomiczna adresowana do przedsiębiorstw pod kątem poprawy efektywności zarządzania i wzmacniania ich pozycji konkurencyjnej – była względnie poprawna, tempo wzrostu było wyraźnie szybsze. Podobne szanse – ale i ryzyka – pojawiać się będą w przyszłości. Dziś nikt nie potrafi nakreślić nawet w przybliżeniu krzywej wzrostu PKB w Polsce do roku, dajmy na to, 2030. Nie ulega jednak wątpliwości, że będzie ona odchyłała się okresowo raz w górę, raz w dół od uśrednionej krzywej trendu, także pod wpływem wahań typowych dla rynkowych cykli koniunkturalnych. Czy jednak to średnie tempo wzrostu będzie bliższe sześciu, co byłoby wielkim osiągnięciem, czy też może zaledwie trzem procentom, co z kolei byłoby przejawem niepowodzenia – to zależy będzie już od jakości polityki rozwojowej. Także w niedawnej przeszłości gdy była ona wyższa, wyższe też było tempo wzrostu PKB – i odwrotnie.

Wykres 3



Źródło: Główny Urząd Statystyczny.

W długim okresie – i to nieustannie – zwiększać musi się efektywność alokacyjna zużywanego kapitału, stopa zaś jego formowania może i powinna zwiększyć się jeszcze tylko w określonym zakresie wyznaczonym przez barierę konsumpcji (Kołodko 1986). W perspektywie kilku, co najwyżej kilkunastu lat jedynym źródłem wzrostu stanie się zatem

poprawa efektywności, bez zwiększania relatywnych obciążeń akumulacyjnych dochodu narodowego, czyli bez dalszego wzrostu *udziału* inwestycji w absorbowanym PKB. I wtedy dopiero tak naprawdę dojdziemy do fazy tzw. intensywnego wzrostu, jeśli sięgnąć do terminologii z innego okresu, w odróżnieniu od wzrostu ekstensywnego, który wciąż jeszcze ma miejsce.

### **Budowa instytucji i ich uczenie się**

Zarówno załamanie z początku lat 90-ych, jak i wielka transformacyjna depresja, która po nim nastąpiła, dowiodły niezbicie, że jednostronna orientacja na liberalizację (cen, handlu, wejścia do i wyjścia z businessu) oraz na prywatyzację, przy równoczesnym zlekceważeniu **znaczenia budowy instytucji dla sprawnego funkcjonowania i rozwoju gospodarki rynkowej**, wszystkich nas (no, może prawie wszystkich) dużo kosztowała. To na pewno nie starcza, aby stworzyć dynamiczną, rosnącą gospodarkę rynkową (North 1997). Co gorsza, straty w postaci utraconej produkcji są niepowetowane, a społeczne koszty w postaci masowego bezrobocia i szerokiego marginesu wykluczenia ogromne.

Obecnie jednak nikt już nie kwestionuje roli instytucji; wręcz odwrotnie – od kilku lat jest ona bardzo eksponowana. Także przez tych, którzy wcześniej byli zwolennikami naiwnego neoliberalnego podejścia w myśl nierealistycznej koncepcji, że oto mityczna niewidzialna ręka rynku zastąpi stare, słusznie eliminowane instytucje, takie jak własność państwowa, planowanie centralne, administracyjna kontrola cen, niewymienialna waluta czy dotacje przedmiotowe. Otóż w większości przypadków tak nie jest; stare instytucje muszą być rozmontowane lub obumrzeć, ale w to miejsce powstać muszą nowe. I ich powstawanie jest mozolnym procesem, w który musi się przez cały czas angażować Państwo, samo także jako jedna z najważniejszych instytucji przechodzące fundamentalne przeobrażenia (Kołodko 1999; Kornai 2001).

Termin „instytucje” zrobił w końcu pierwszego piętnastolecia transformacji karierę podobnej do tej, jaką przeszły terminy *liberalizacja* czy *stabilizacja* u jej zarania, czy też nieco później inne słowa-wytrychy, jak na przykład *prywatyzacja* czy *deregulacja*. Dzisiaj terminy takie jak: *instytucje*, *budowa instytucji*, *instytucjonalna struktura rynku*, *ład instytucjonalny* odmienia się we wszystkich przypadkach, w wielu językach, nie tylko angielskim, ale już także rosyjskim i chińskim. Szczęśliwie także w polskim. Gdyby prześledzić literaturę – także światową, w tym ważne publikacje takich czołowych organizacji międzynarodowych, jak Bank Światowy czy zwłaszcza Międzynarodowy Fundusz

Walutowy – to zauważylibyśmy uderzającą różnicę pomiędzy brakiem tych pojęć we wcześniejszych opracowaniach, z początków lat 90-ych, i ich jakże częstym używaniem obecnie (Bank Światowy 2002; MFW 2003).

Zatem co to są instytucje? Otóż w węższym ujęciu instytucje to reguły gry ekonomicznej – w tym przypadku rynkowej – na które składa się prawo oraz organizacje, które wymuszają metodami zachęty, nagrody i kary („kija i marchewki”) stosowanie się wszystkich podmiotów gospodarczych do tych reguł. Wszystkich, a więc rząd i organizacje pozarządowe, przedsiębiorstwa zanikającego sektora państwowego i rozwijającego się sektora prywatnego, agendy wewnętrzne i zewnętrzne funkcjonujące w otwartej gospodarce rynkowej, firmy pośrednictwa finansowego i rynku kapitałowego, a także gospodarstwa domowe. Na marginesie, warto dostrzec, że pewna konfuzja bierze się stąd, że w polskim żargonie ekonomicznym dość często słowo „instytucja” używane jest w znaczeniu „organizacja” albo „struktura”; na przykład mówi się „instytucje finansowe” czy też „instytucje państwowe”. Instytucje natomiast, o które nam tutaj chodzi, organizują, sterują i kształtują procesy gospodarcze tak, aby zachodziły one z określoną płynnością, przy poszanowaniu interesów wszystkich partnerów społecznego procesu reprodukcji. Podobnie jak zasady ruchu drogowego, które rządzą poruszaniem się po drogach – i pojazdów, i pieszych; i kierowców, i policji; i na drogach, i na parkingach; i w nocy, i w dzień. Samochód albo skuter może być prywatny, ale ze względu na efekty zewnętrzne posługiwanie się nimi jest sprawą publiczną, a nie tylko osobistą. I dlatego musi podlegać rygorom i być regulowane w sposób, którym aktorzy rozumieją i któremu muszą się *pro publico bono* i we własnym interesie podporządkować. Gdyby trzymać się tego porównania, to instytucją jest i limit szybkości, i mandat za jego przekroczenie, jak również dodatkowa kara za nieuregulowanie tego mandatu na czas; instytucja to przepisy ruchu drogowego i obowiązujące zasady ich sprawdzania.

Tak więc instytucją rynkową jest i kontrakt zawarty pomiędzy przedsiębiorcami, ale także postępowanie arbitrażowe i sądowe. Instytucją jest cena dobra bądź usługi, co do której umawia się nabywca ze sprzedawcą, ale także prawo reklamacji wadliwego towaru oraz organizacje ochrony konsumentów wspierające ich pozycję na rynku wobec producentów i sprzedawców. Instytucje zatem to:

- po pierwsze, legalne i zwyczajowo akceptowane w praktyce procedury i zasady postępowania;
- po drugie, obowiązujące prawo i przepisy, które zostały stworzone w celu ochrony interesów podmiotów funkcjonujących na rynku;

- po trzecie, organizacje oraz struktury administracyjne i polityczne obsługujące różnorakie podmioty działające na rynku – od rządu i banku centralnego poprzez agendy rynku kapitałowego czy polityki antymonopolowej, które mają zmuszać podmioty gospodarcze do określonych zachowań zdefiniowanych w obowiązującym prawie *w interesie* całego układu społeczno-gospodarczego, po banki komercyjne i giełdy towarowe;

- po czwarte wreszcie – i to poszerza naszą definicję – do instytucji *sensu largo* zaliczyć także wypadła kulturę i mentalność rynkową. W tej też perspektywie można mówić o rozumieniu i uczeniu się instytucji, a nie tylko o ich budowaniu, uchwalaniu czy dekretowaniu. Jest przy tym – a przynajmniej być powinno – oczywiste, że ten proces uczenia się nawet jeśli jest bardzo aktywny, musi być stopniowy i długotrwały. Również w przypadku jedynym, niepowtarzalnym i unikatowym, jakim było zjednoczenie Niemiec, ten czwarty wymiar instytucji – „uczenie się rynku” – musiał trwać i nie mógł być „szokowy”, gdyż jeden akt polityczny bynajmniej nie zmienił radykalnie tej socjalistycznej i właściwej gospodarce planowej kultury i mentalności na tę kapitalistyczną i odpowiadającą gospodarce rynkowej.

Aby umieć stosować się do reguł rynkowej gry, trzeba mieć odpowiedni zasób wiedzy, której nie zawsze można nauczyć się z podręczników i od innych, ale tylko z własnego doświadczenia. Trzeba też nabyć odpowiednie nawyki i cechy, które często były zbyteczne lub bardzo słabo rozwinięte w poprzednim systemie. Teraz stare nawyki – „stara nierynkowa kultura” można rzec – są obciążeniem i trzeba się jej wyzbywać, także poprzez sukcesywne uczenie się gospodarki rynkowej. A uczenie to dokonuje się poprzez działanie. To musi trwać. I trwa, przy czym w krajach zaawansowanych w rynkowych reformach gospodarczych przed 1989 rokiem znacznie krócej niż w tych, które weszły w fazę ustrojowej transformacji z bardziej ortodoksyjnymi socjalistycznymi instytucjami. Wyjaśnia to w pewnym stopniu krótsze trwanie transformacyjnej recesji w Polsce i na Węgrzech w porównaniu na przykład z Rumunią i Ukrainą.

Sądzę, że z jednej strony wciąż mamy skłonność do niedoceniań tego kulturowego wątku budowy instytucji i jego znaczenia dla procesów wzrostu, a z drugiej pochopnie zakładamy, że tempo dostosowań na tym polu jest dostatecznie szybkie. Niestety, tak nie jest.

Podróżując latem 2003 roku po Afryce Środkowo-Wschodniej zawitałem między innymi do Burundi. Tamże – niedaleko od stolicy tego kraju, Bujumbury, nad jeziorem Tanganika – odwiedziłem miejsce, gdzie padło onegdaj, w roku 1871, słynne zdanie: *Dr. Livingstone, I presume?*, które Sir Henry M. Stanley wypowiedział spotykając Livingstone’a – innego wielkiego odkrywcę zakamarków Czarnego Łądu. Stanley’owi w jego wyprawie towarzyszyła grupa murzyńskich tragarzy. Po kolejnej przerwie powiada do nich:

„Wstawajcie, idziemy dalej!”, ale tragarze jeszcze nie wstają, zwlekają ze zwijaniem obozowiska, nie spieszy im się w dalszą drogę. Stanley nalega, pogania, mówi, że trzeba się śpieszyć, a oni mu odpowiadają: „My to się śpieszymy, tylko nasze dusze nie mogą za nami nadążyć; musimy na nie jeszcze trochę poczekać...”. Podobnie jest z nami; z jednej strony trzeba poganiać, z drugiej wszakże wypada poczekać. Na te dusze.

Otóż okazuje się, że zmiany mentalności wynikające z wyzwań ustrojowej transformacji – nie tylko ekonomicznej, ale także politycznej, społecznej, kulturowej – trwają długo. Intelktualiści i światli ekonomiści oraz pozytywnie myślący przywódcy polityczni – potrafiący problemy rozwiązywać, a nie tworzyć – pragną zaszcześcić te zmiany jak najszybciej nowopowstającemu układowi ekonomicznemu, w tym podmiotom gospodarczym i ludziom, którzy muszą działać w oparciu o nowe zasady w warunkach twardych ograniczeń budżetowych i w obliczu silnej globalnej konkurencji. Ale są one jak dusze tych tragarzy murzyńskich. Idą albo raczej ciągną się za więcej od nich wiedzącymi przewodnikami, którzy niby w miarę sprawnie poruszają się po tej *terra incognita* wylaniającej się gospodarki rynkowej i konsekwentnie zmierzają do kolejnych celów swojej niekończącej się podróży. Z czasem, z pewnym opóźnieniem, dostosowują się do tego szersze grupy społeczne, które podobnie jak ci tragarze nie są awangardą niełatwej wyprawy i w przyszłość, i w głąb, i – być może – ku lepszemu, ale czynnikiem spowalniającym upragnione tempo marszu. Wszystko musi dojrzeć, trwać, mieć swój czas.

Jeszcze w połowie lat 90-ych Anders Åslund stwierdził, że oto Rosja stała się już gospodarką rynkową, tylko ludzie tego nie rozumieją (Åslund 1995). Odpowiedziałem wtedy i nadal tezę tę podtrzymuję, że jeśli ludzie nie rozumieją w zadowalającym stopniu istoty i mechanizmów gospodarki rynkowej i na tym tle nie akceptują uprawianej polityki – chociażby ekonomistom wydawała się ona poprawna z technokratycznego punktu widzenia – to nie jest to jeszcze bynajmniej gospodarka rynkowa, ale wciąż tylko okres przejściowy doń prowadzący (Kołodko 1999a). W takim też sensie nadal w Polsce i w innych krajach regionu trwa systemowa transformacja, pomimo że jesteśmy już w Unii Europejskiej. Ta bowiem posługuje się innymi kryteriami oceny i – być może – nader optymistycznie oceniała dokonany postęp w budowaniu u nas gospodarki rynkowej.

Te opóźnienia – organizacyjne z jednej strony oraz występujące w sferze kulturowej czy szerzej cywilizacyjnej, w narastaniu masy krytycznej rynkowej kultury, bez której nie może mieć miejsca szybki wzrost gospodarczy, z drugiej strony – są obciążeniem. Stają się one obok niedostatków twardej infrastruktury i kapitału finansowego głównym czynnikiem limitującym tempo wzrostu gospodarczego. To te opóźnienia właśnie w dużym stopniu

wyjaśniają istnienie i rozmiary luki pomiędzy teoretycznie możliwym do osiągnięcia tempem wzrostu gospodarczego a praktycznie realizowaną ścieżką rozwoju. Jednakże jeśli tak właśnie jest – a jest – to należy to interpretować jako przejaw nadmiernego optymizmu co do rzeczywistych możliwości osiągnięcia konkretnego, wysokiego tempa wzrostu w danych warunkach instytucjonalnych.

Polityka nie jest w stanie wykrzesać więcej z *de facto* istniejącego kapitału społecznego, ludzkiego, finansowego i rzeczowego, gdyż nie starcza swoistego *kapitału instytucjonalnego*. Jest tu zatem potrzebne dwojaki podejście. Z jednej strony trzeba działać permanentnie na rzecz pożądanego ewolucji w sferze instytucji – ich architektury, budowy, dojrzewania, ucznia się – z drugiej natomiast trzeba cierpliwie czekać, perswadując rozsądnie w międzyczasie – aż „dusze dojrzeją” – by jednak iść dalej. Ich poganianie na siłę i (politycznym) pokrzykiwaniem na nic dobrego się nie zda. Gorzej nawet; może to powodować narastającą niechęć do kierunków i tempa zmian, a na tym tle skłaniać do protestów i wzmacniać gotowość do buntu. I to też obserwujemy współcześnie we wszystkich krajach posocjalistycznej transformacji, aczkolwiek – co zrozumiałe – w zróżnicowanym stopniu.

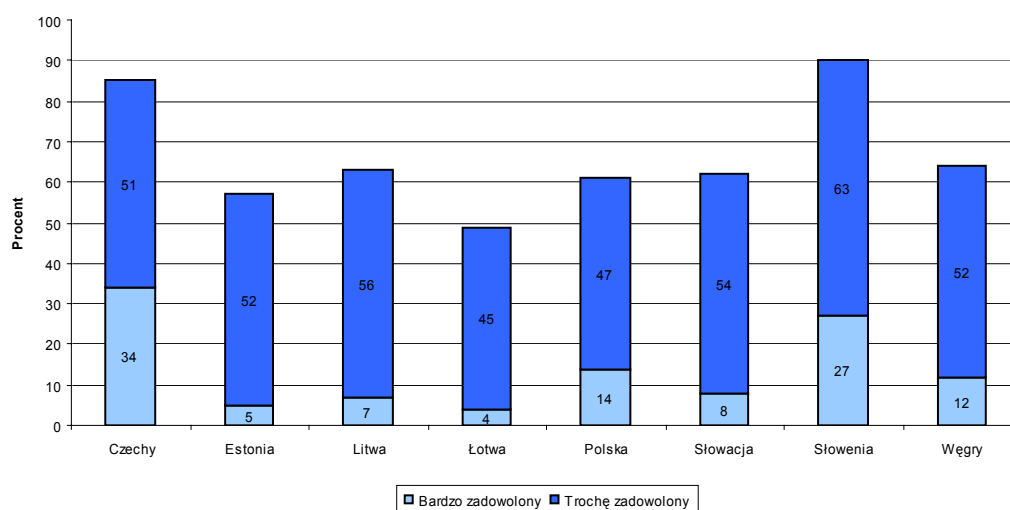
Jest w pełni zrozumiałe, że kształt instytucjonalny polskiej gospodarki jest zasadniczo przesądzony wyborem strategicznym, a mianowicie integracją z Unią Europejską. Tak więc nasze instytucje upodabniać się będą coraz bardziej do tego, co mamy w UE – z wszystkimi wadami tejże struktury instytucjonalnej. Wiele z nich dostrzec można między innymi na tle porównania z bardziej efektywną i zapewniającą wyższą konkurencyjność instytucjonalną obudową gospodarki USA. Wydaje się bowiem, że tak wyższy poziom produkcji i konsumpcji, jak i wyraźnie wyższe tempo wzrostu gospodarczego w minionej dekadzie gospodarki amerykańskiej w porównaniu do zachodnioeuropejskiej w większym stopniu są funkcją wyższej sprawności instytucjonalnej USA, aniżeli lepszej polityki gospodarczej prowadzonej w tym kraju. Amerykańskie instytucje są mniej zbiurokratyzowane niż unijne i dlatego też stwarzają lepsze przesłanki do rozkwitu przedsiębiorczości i poprawy konkurencyjności firm. Wynikają z tego określone wnioski co do kierunków modyfikacji instytucji UE i realizowanych w jej łonie polityk, które to wnioski teraz także i do Polski jako członka Unii się odnoszą.

## Gorzej czy lepiej?

Spółeczna percepcja ekonomicznych korzyści płynących z ustrojowej przebudowy i towarzyszącego jej od pewnego czasu wzrostu gospodarczego – w Polsce już od połowy 1992 roku, na Ukrainie dopiero od roku 1999 – jest co najmniej powściągliwa (Komisja Europejska 2004a). Znaczne odłamy społeczeństw krajów posocjalistycznych mniej optymistycznie bądź bardziej pesymistycznie niż ich tzw. elity polityczne, w tym angażujący się publicznie opiniotwórczy ekonomiści, oceniają otaczającą ich rzeczywistość.

Wykres 4

### Zadowolenie z życia w krajach posocjalistycznych przystępujących do Unii Europejskiej



Źródło: Komisja Europejska (2004a).

Wyniki badań porównawczych co do społecznych ocen jakości życia i kształtującej się na tym tle satysfakcji (lub jej braku) są fascynujące. Jeśli wziąć pod uwagę dziewięć czynników – dom, życie rodzinne, sąsiedztwo, zdrowie, życie towarzyskie, bezpieczeństwo osobiste, pracę, dochód i opiekę zdrowotną – to okazuje się, że pośród starych członków UE (w grupie UE-15) najbardziej zadowoleni są Duńczycy i Austriacy; odpowiednio jest to aż 91 i 89 procent. Najmniej natomiast usatysfakcjonowani tak mierzoną jakością życia są Włosi (72) i Portugalczycy (71 procent). Szczególne przy tym znaczenie dla tych pozywanych ocen ma zadowolenie z domu, życia rodzinnego i towarzyskiego oraz sąsiedzkiego otoczenia. W przypadku zaś nowych krajów członkowskich (grupa UE-10) najbardziej zadowoleni są

Słoweńcy (81 procent), bardziej nawet niż społeczeństwa Wielkiej Brytanii, Niemiec, Hiszpanii, Włoch i Portugalii, a potem Czesi (70 procent).

Z drugiej strony listy znajdują się Litwini (59) i Łotysze (55 procent). Polacy, co ciekawe, plasują się zaraz za Słoweńcami i Czechami ze wskaźnikiem satysfakcji wynoszącym 64 procent. W przypadku krajów posocjalistycznej transformacji na relatywne obniżenie poziomu życiowej satysfakcji mają czynniki *stricte* ekonomiczne, związane z warunkami pracy, zarobkowania i dostępem do usług ochrony zdrowia, co musi mieć implikacje dla długofalowej polityki rozwoju. W Polsce wspomniany średni wskaźnik w wysokości 64 procent jest wypadkową względnie dużej satysfakcji z życia rodzinnego, domowego i towarzyskiego (odpowiednio 85, 84 i 80 procent) oraz małej dozy zadowolenia z pracy, dochodów i systemu ochrony zdrowia (odpowiednio 46, 33 i 32 procent). Ta asymetria jest uderzająca; najgorzej jest tam, gdzie o warunkach życia decyduje polityka, relatywnie dobrze zaś tam, gdzie z istoty rzeczy nie może ona aż tak wiele zepsuć, ludzie bowiem zasadniczo są pozostawieni sami sobie, rodzinie, sąsiadom i przyjaciołom oraz dobrym znajomym. Wniosek z tego również i taki, że tym bardziej trzeba i warto troszczyć się o szybki wzrost gospodarczy, gdyż tutaj poprawić można relatywnie najwięcej.

Ciekawe i smutne zarazem jest, że to Polacy – odpowiadając na pytanie o przyczyny znajdowania się w trudnej sytuacji życiowej – wskazują w największym spośród wszystkich społeczeństw krajów poszerzonej Unii Europejskiej (grupa UE-25) na *niesprawiedliwość społeczną*. Aż 53 procent z nas tutaj właśnie dopatruje się źródeł swojej trudnej sytuacji materialnej i społecznej, podczas gdy ten sam wskaźnik wynosi przeciętnie dla UE-15 35 procent. W grupie UE-10 najmniej pod tym względem utyskują Czesi (31 procent), a w grupie UE-15 Duńczycy (13 procent).

Niemniej ciekawe wszakże jest i to – ale tym razem już nie tyle smutne, co skłaniające do zadumy – że tylko 13 procent Polaków odpowiedzialnością za swoje niepowodzenia i trudną sytuację bytową jest skłonnych obarczać *lenistwo i brak silnej woli*, podczas gdy bardziej samokrytyczni Portugalczycy przyznają się do tego aż w 31 procentach. Bardziej od Polaków powściągliwi w tej kwestii spośród społeczeństw grupy UE-25 są już jedynie Litwini (8 procent) i Estończycy (10 procent).

Na tym tle warto się zastanowić, jak tym razem zastosować ludową maksymę, że oto „nie ma tego złego, co by ba dobre nie wyszło” i z tych minorowych nastrojów oraz pesymistycznych oczekiwań wykrzesać jeszcze jedną, kolejną napędową siłę wzrostu gospodarczego. Jeśli w społecznej percepcji jest gorzej, niż wydawać by się to mogło w oparciu o rzetelną i chłodną analizę wskaźników ekonomicznych i społecznych, to tym

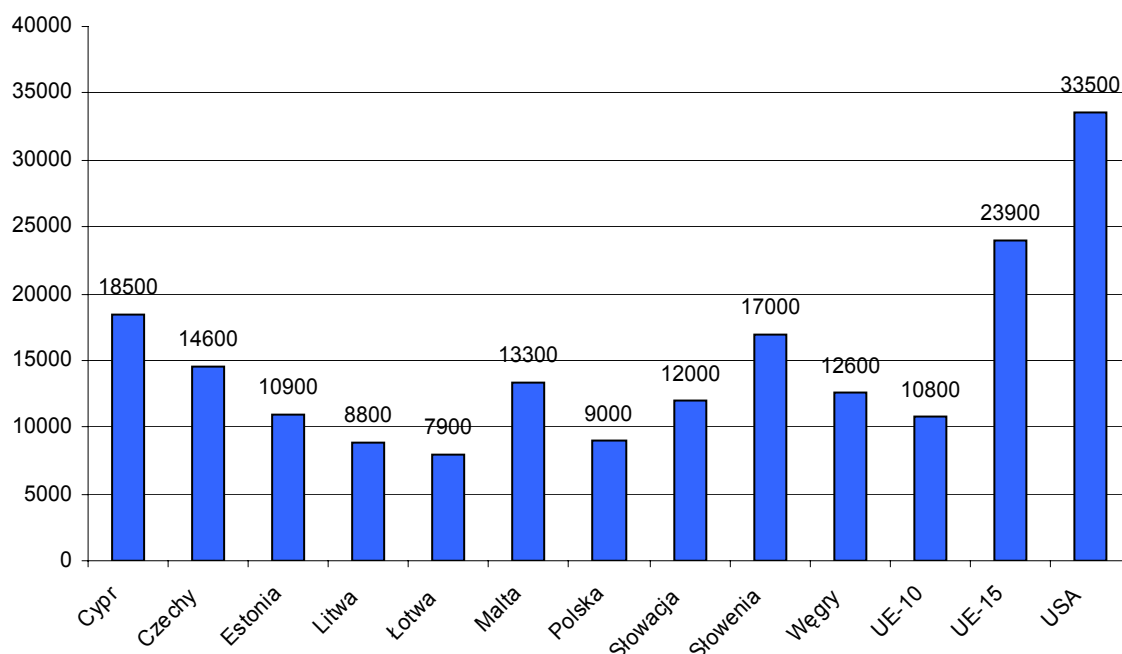


bardziej trzeba przyspieszyć kroku i szybciej zmierzać do przodu. Jeśli jest to możliwe – a sugerują to studia odnośnie do wspomnianej potencjalnej stopy wzrostu (Kołodko 2001; MFW 2003) – to tym bardziej warto temu imperatywowi podporządkować politykę. Wiemy już bowiem, że ogromne znaczenie mają instytucje, ale nie mniejsze ma polityka. Oczywiście przy tym musi być, że nawet najwyższa jakość instytucji, do czego nam bardzo jeszcze daleko, nie gwarantuje dobrej polityki.

Trzeba umieć twórczo grać i na jednym, i na drugim. Kraje, które to potrafiły – niewiele, niestety ich było – potrafiły też rozwinąć się bardziej niż inne. Różnice w osiągniętym na początku XXI wieku poziomie rozwoju są niebagatelne, także w obrębie poszerzonej Unii Europejskiej oraz w porównaniu z nią w innych najwyżej rozwiniętych krajach świata. Pamiętajmy o tym, że PKB na głowę mieszkańca USA jest obecnie większy od przeciętnego dochodu mieszkańców grupy UE-15 aż o ponad 40 procent. Stąd też o ile PKB *per capita* w Polsce wynosi obecnie około 38 procent średniej UE-15, to w porównaniu do standardu amerykańskiego jest to zaledwie około 27 procent.

## Wykres 5

PKB na mieszkańca według parytetu siły nabywczej (w PPS)



Uwaga: PPS (*Purchasing Power Standard*) to jednostka reprezentująca identyczny wartościowo koszyk dóbr i usług w każdym z porównywanych krajów, bez względu na zróżnicowanie poziomu cen. W przybliżeniu można przyjąć, że 1 PPS = 1 Euro. Szacunek dotyczy roku 2002.

Źródło: Komisja Europejska (2004b).

Przy tak olbrzymim dystansie dzielącym kraje przystępujące do Unii Europejskiej od poziomu produkcji i życia w krajach bogatych na skali wzrostu gospodarczego liczy się każda frakcja punktu procentowego i każdy kwartał roku, w którym ma on miejsce. W końcu długi okres składa się z krótkich epizodów, a osiągnięte absolutne przyrosty wolumenu produkcji są tym większe, im większa jest baza, z której się startuje. Tak więc przestrzelenie i przechłodzenie nie tylko dużo nas kosztowało w przeszłości (można szacować, że PKB jest obecnie o około 20 procent niższy od możliwego do uzyskania bez błędów polityki tamtych okresów), ale również obciąża przyszłość, podobnie jak okresy szybszego wzrostu w minionych latach dodatnio na nią rzutują. Wystarczy sobie uzmysłwić, że zaczynając od poziomu PKB na mieszkańca (licząc paritetem siły nabywczej) w wysokości około 10.000 dolarów obecnie, po kolejnych 15 i 25 latach wyniesie on odpowiednio 15.580 i 20.940 dolarów przy średnim rocznym tempie wzrostu w wysokości trzech procent, ale już 18.000 i 26.660 przy czterech procentach i aż 20.790 i 33.860 przy tempie sięgającym pięciu procent. W przypadku oscylowania wokół takiej stopy przez okres całego pokolenia, czyli około 25 lat, nawet różnica jednego promila ma swoje znaczenie, gdyż daje ona po ćwierćwieczu dochód wyższy lub niższy aż o około 400 dolarów. Jest więc o co zabiegać.

### **Szara strefa w polityce**

Tak więc wielką rolę odgrywają instytucje, ale nie mniejsze znaczenie ma polityka; instytucje jej nie zastępują, tylko ułatwiają bądź utrudniają skuteczne z punktu widzenia dynamiki gospodarczej jej uprawianie. Politykę przy tym różnie rozumiemy, najczęściej skupiając się na tej publicznej, jawnej. Tak jednak jak w gospodarce istnieje tzw. szara sfera, która wymyka się pełnej obserwacji, a tym samym i możliwościom oddziaływania, tak też **istnieje swoista szara strefa w polityce**. Jest ona jeszcze mniej zbadana niż gospodarcza szara strefa. A to dlatego, że panuje bez mała strach i paraliż środowisk naukowych oraz tzw. niezależnych mediów, żeby spenetrować w sposób systemowy „szarą politykę”. A wiele decyzji, czasami kluczowych dla wzrostu gospodarczego, zapada w szarej strefie i dopiero potem przenoszonych jest do otwartej polityki poprzez protokolowane posiedzenia rządu, oficjalne sesje parlamentu i jego komisji, posiedzenia Rady Polityki Pieniężnej.

Faktyczne decyzje zapadają po kularowych dyskusjach uwzględniających układy polityczne i pozycję różnych grup interesów, a potem oficjalna sfera polityki służy jedynie jako instrument formalnego i publicznego przeprowadzania wcześniej i gdzie indziej podjętej

decyzji. Można zaryzykować stwierdzenie, że – jeśli dalej trzymać się porównania z gospodarką – relacja decyzji *de facto* podjętych w szarej strefie politycznej do tych zapadających od początku do końca i wyłącznie w sferze oficjalnej jest większa, aniżeli stosunek obrotów realizowanych w szarej, nie rejestrowanej i nie opodatkowanej sferze gospodarki do zarejestrowanego obiegu gospodarczego. Trzeba zatem być świadomym tego fenomenu w analizie i ocenach realizowanej polityki, nade wszystko zaś w odniesieniu do postulatów formułowanych co do jej pożądanych kierunkach. Od razu przy tym widać, że szerokość marginesu szarej strefy politycznej jest funkcją stopnia dojrzałości instytucji demokratycznego Państwa i obywatelskiego społeczeństwa, z jednej strony, oraz gospodarki rynkowej – z drugiej.

Czym zatem jest polityka gospodarcza? Powinna ona być traktowana jako umiejętność rozwiązywania masowych problemów społecznych na gruncie ekonomicznym. Można też powiedzieć inaczej, że jest to umiejętność prowadzenia swoistej gry z wszystkimi ogniwami uczestniczącymi w zliberalizowanej gospodarce rynkowej. W rozważanym tutaj kontekście chodzi o grę prowadzącą do rozszerzonej reprodukcji makroekonomicznej. Chodzi przeto o utrzymywanie jak najwyższej stopy wzrostu oraz dzielenie efektów tego wzrostu w sposób sprawiedliwy, a więc akceptowany społecznie, gdyż co jest sprawiedliwe, a co nie – o tym decydują odczucia społeczne, a nie ten czy inny ekonomista, czy też przywódca polityczny. Koniec końców trzeba w tych sprawach decyzje podejmować w parlamencie stanowiąc prawa, przyjmując ustawy budżetowe i inne określone rozwiązania w zakresie systemu podatkowego i prowadzonej polityki socjalnej.

Te publiczne decyzje są jednak niejednokrotnie wtórne wobec decyzji zapadających w zaciszu politycznych gabinetów i tzw. partyjnych kanap. Dla wielu bowiem polityka jest czymś innym i polega na tym, *kto kogo, kto z kim, kto za ile?* W takim ujęciu jest to też gra, ale raczej o nastawieniu negatywnym i często destruktywnym, ukierunkowana na niszczenie politycznego przeciwnika i załatwienie partykularnych interesów swoich i swojej klienteli politycznej. Innymi słowy, polityka – zwłaszcza znakomita część tej uprawianej w „szarej strefie” – bynajmniej nie musi być podporządkowana trosce o dobro ogólne i interes społeczny, a tym samym nie musi ona służyć zawsze wzrostowi gospodarczemu. Niekiedy może mu wręcz szkodzić.

Ktoś mógłby zadać pytanie: dlaczego w Polsce tempo wzrostu spadło z 7,5% w drugim kwartale 1997 roku do stagnacyjnego 0,2% w czwartym kwartale 2001 roku? Przecież nie dlatego, że uderzyły w nas jakieś szoki zewnętrzne, bo tak nie było. I nie dlatego, że cofnęliśmy się instytucjonalnie, bo akurat proces dojrzewania na tej niwie trwał cały czas.

Kontynuowana też była prywatyzacja i liberalizacja, zwiększał się stopień otwarcia na kontakty z gospodarką światową, postępowała integracja z Unią Europejską. Słabło natomiast Państwo i psuta była polityka gospodarcza pod wpływem szkodliwego skrzyżowania liberalnych i populistycznych koncepcji.

Cały czas też toczy się polityka rozumiana jako walka o władzę. Jedni chcą ją utrzymać, a drudzy zdobyć, najczęściej przy sposobności szkodząc dynamice gospodarczej poprzez paraliżowanie decyzji służących rozwojowi i utrudnianie pro wzrostowych reform strukturalnych. Przy takim podejściu „dobro” polityki mierzy się jej skutecznością definiowaną z punktu widzenia interesów jej autorów, a więc w niektórych przypadkach po prostu osłabianiem władzy, a nie wzmocnieniem tendencji wzrostowych. To musi zawsze prowadzić do relatywnie niższego tempa wzrostu gospodarczego; i to pomimo sukcesywnego wzmocnienia rynkowych instytucji, co ma nieustannie miejsce przede wszystkim wskutek trwającego postępu w dostosowywaniu polskiej gospodarki do wymogów wynikających w *aqui communitare* Unii Europejskiej.

### **Oceny, przestrogi i propozycje**

W odpowiedzi przeto na postawione na początku pytanie o przyczyny występowania luki pomiędzy potencjalnym (czyli jakoby możliwym do osiągnięcia) a rzeczywistym tempem wzrostu gospodarczego można stwierdzić – a jest to wniosek zarazem i trywialny, i odkrywczy – że wynika ona z niedostatków polityki gospodarczej, którą hipotetycznie można było prowadzić przy istniejących uwarunkowaniach strukturalnych, instytucjonalnych i kulturowych. Mógłby ktoś wszakże zapytać: „Jeśli *można* było, to dlaczego *nie* prowadzono? Może jednak nie było to możliwe? Może te właśnie uwarunkowania nie tylko utrudniały realizację polityki maksymalizującej tempo wzrostu do jego górnego pułapu, niby osiągalnego z punktu widzenia potencjalnej stopy wzrostu, ale wręcz to uniemożliwiały? Tylko na pozór odpowiedź na te pytania jest łatwa. Tym bardziej, że w permanentnych dyskursach zderzają się dwie dość różne – i ciekawe – opinie.

Z jednej strony recenzenci i krytycy uprawianej faktycznie polityki – uczeni, teoretycy, publicyści, rozmaici indywidualni i instytucjonalni eksperci i doradcy oraz analitycy, a także polityczni opozycjoniści – z reguły twierdzą, że można więcej i lepiej, a już na pewno, jeśli chodzi o wzrost gospodarczy, iż można zwiększać rozmiary wytwarzanej produkcji i zakres świadczonych usług szybciej, niż to się dzieje. Z drugiej strony wykonawcy tej polityki – rząd, centralne organy administracji państwowej parające się aktywnością na

niwie gospodarczej, bank centralny, polityczne zaplecze rządzących koalicji w parlamencie, administracja regionalna i lokalna – uważają, że doraźnie szybszego tempa wzrostu osiągnąć się nie da i co najwyżej zapowiadają je (wierząc w to albo i nie) na przyszłość bliższą lub dalszą.

O ile wśród tej *pasywnej warstwy* – recenzentów i krytyków – panuje raczej zgodność, że możliwie jest kroczenie inną, szybszą (potencjalną, w naszym ujęciu) ścieżką wzrostu – przynajmniej dopóty, dopóki niektórym z nich nie przychodzi zmienić odgrywanej przez siebie roli i podjąć się samemu *uprawiania* polityki gospodarczej – o tyle w obrębie *warstwy aktywnej* zdania są podzielone. Jedni uważają, że można osiągnąć wyższą dynamikę już na krótką metę, inni są odmiennego zdania. Najgorsze wszak jest to, że najczęściej w tej aktywnej warstwie nie ma dostatecznej dozy konsensusu – bo o pełnym mowy nie ma! – co do tego, co i jak robić. Co ciekawe, jest to domeną wszystkich gospodarek, także tych o najwyższym poziomie wyrafinowania nowoczesnych struktur ekonomicznych i dojrzałości rynkowych instytucji, łącznie z USA (Stiglitz 2003). Tym razem jednak rzecz nie tylko w tym, że poglądy są różne – przecież jeszcze bardziej zróżnicowane są one w kręgach pasywnych krytyków, atakujących sprawujących władzę raz z lewa, raz z prawa, a czasami także z pozycji zdrowego rozsądku – ale przede wszystkim w tym, iż działania są często nieskoordynowane, a kompromisy nietwórcze. Samo określenie *polityka gospodarcza* implikuje już wiele kwestii, nad którymi trzeba się nieustannie zastanawiać.

Po pierwsze, **chodzi o politykę, a ta – jeśli ma do czegoś dobrego i użytecznego prowadzić – musi być oparta o wizję i zarazem być wyzuta z iluzji.** Polityka (i politycy) bez wizji to coś niekompletnego, niedokończonego i z pewnością nie porywającego. To zaiste trochę jak podróż bez celu, jak włóczęga, która sama z siebie może nawet i być przyjemna przez czas jakiś, ale nie prowadzi *stąd – tam, od tego – do tamtego*, co polityka powinna czynić. Jeśli brak długofalowej wizji – ambitnej, ale realistycznej zarazem, pokazującej społeczeństwu jak ma się rozwijać i realizować swoje aspiracje, zarazem pobudzając je w rozsądnych, ziszczalnych z czasem granicach – jest zastępowany iluzjami o zbawiennych szokach czy cywilizacyjnych skokach, z jednej, tej deklaratywnej strony, czy też skracającą się perspektywą bieżącego politykowania do czasu kolejnych wyborów, z drugiej, tej faktycznej strony, to marnie to wróży procesom rozwoju.

Po drugie, chodzi o *gospodarkę*, a więc polityka ta musi być oparta o teorię funkcjonowania i rozwoju gospodarczego. **Na zlej teorii oprzeć można tylko złą politykę.** Doświadczaliśmy tego także w Polsce niedawno – w latach „szoku bez terapii” na początku minionej dekady i „schładzania bez potrzeby” w jej końcu. Dobrą natomiast politykę można

tworzyć i uprawiać jedynie na gruncie dobrej teorii ekonomicznej, choć ona sama nie jest do tego jeszcze wystarczająca. Na pewno natomiast jest niezbywalna.

Kiedyś – gdy gospodarowanie było niewspółmiernie prostszym przedsięwzięciem niż obecnie – można było kultywować gospodarkę poniekąd „nie wiedząc, co się czyni”, czy też opierając się o metodę prób i błędów oraz eksperymentowanie na żywym organizmie. W końcu tysiąc lat temu ludzkość liczyła tylko około 310 milionów. Ale teraz jest nas ponad 20 razy więcej. Współcześnie uprawianie polityki gospodarczej – a więc świadome i celowe oddziaływanie na podmioty uczestniczące w rynkowej grze ekonomicznej po to, aby realizować jej cele rozwojowe: lepsze zaspokajanie potrzeb konsumpcyjnych społeczeństwa poprzez poprawę konkurencyjności przedsiębiorstw i sprawne funkcjonowanie obsługującego ludność i firmy Państwa – jest niebywale złożone i wymaga ogromnej wiedzy. Ta musi zaś opierać się nie tylko o doświadczenie praktyczne, ale przede wszystkim o dobrą teorię ekonomiczną. Tej natomiast, niestety, nie zawsze starcza. Już kiedyś Michał Kalecki powiedział, że to nieprawda, iż politycy nie słuchają ekonomistów; słuchają, tyle że tych z poprzedniego pokolenia. Ale i ci z nowego pokolenia często także dysponują tylko elementami takiej teorii, zaledwie wynikami studiów empirycznych i rozważaniami przyczynkarskimi, czego w warunkach posocjalistycznej transformacji doświadczamy szczególnie (Wojtyna *et. al.* 2001).

Główny problem jednakże tkwi w tym, że poglądów ekonomicznych – częstokroć nawzajem się wykluczających – mamy wokół jeszcze więcej niż „dobrych idei” i niejedno piekło dałoby się nimi wybrukować. Polityka wobec tego stoi nieustannie w obliczu dylematów: kogo słuchać, a kogo nie? Na jakich poglądach się oprzeć, a które odrzucić? Które uznać za niesłuszne, a które za prawidłowe? I niby skąd *ona* ma to wiedzieć? Ryzyko popełnienia tu błędu jest zatem olbrzymie, zwłaszcza że wielu polityków, choć w istocie ignorantów, uważa, że znają się na rzeczy, a ci z kolei, którzy faktycznie się trochę znają, często się mylą. Ekonomia bowiem jest taką dziwną dyscypliną, że można się na niej znać – mniej lub bardziej – myśląc się zarazem bardzo w uprawianej polityce czy też postulowanych wobec niej rozwiązaniach.

Co więcej, myli się często słuszny skądinąd postulat o potrzebie dialogu i porozumienia, elastyczności i otwarcia, z koniecznością metodologicznej i merytorycznej poprawności oraz naukowej pryncypialności. Średnią czy przeciętną to możemy posługiwać się w statystyce, ale nie w ekonomii rozwoju i teorii wzrostu gospodarczego. Nie da się osiągnąć wysokiego stopnia skuteczności w uprawianej polityce, jeśli próbuje się ją „uśredniać” poniekąd, biorąc pewne elementy z jednego, inne z drugiego naukowego

podwórka, raz z monetaryzmu, innym razem z neokeynesizmu, raz z nowej ekonomii instytucjonalnej, kiedy indziej ze szkoły szwedzkiej, wreszcie raz z socjalizmu, raz z kapitalizmu, a wszystko po to, aby zadowolić jak najszersze kręgi spierających się stron.

W naszych posocjalistycznych realiach szczególnie destruktywną mieszanką są próby kombinowania niektórych lewicowych koncepcji intencjonalnie socjaldemokratycznych z elementami ekonomii neoliberalnej, wyrwanymi z kontekstu teorii odnoszącej się do innej zupełnie rzeczywistości wysoko rozwiniętego kapitalizmu (North 2002). Co ciekawe, dawało to o sobie silnie znać zarówno podczas rządów AWS-UW (lata 1998-2001), jak i SLD-PSL (lata 2002-04). Z pewnością dlatego, że na politykę bardziej rzutowała ideologia tych partii, aniżeli nauki ekonomiczne *sensu stricte*. Niestety, także obecnie takie dziwne skrzyżowanie elementów lewicowego populizmu z prawicowym liberalizmem osłabia tkankę gospodarczą i utrudnia osiągnięcie potencjalnej stopy wzrostu, a nade wszystko utrzymanie w dłuższej perspektywie odzyskiwanej z takim trudem dynamiki gospodarczej.

Po trzecie, nie mniej niż różnych poglądów jest rozmaitych interesów. **Układowi sprzecznych interesów trzeba się przyglądać z jeszcze większą wnikliwością niż meandrom teorii, aby pojąć, dlaczego takie a nie inne poglądy biorą górę.** Bo tak naprawdę to najczęściej nie chodzi o różnice poglądów, tylko interesów. To określone interesy biorą górę, nie poglądy. Interesy są tu pierwotne, a poglądy wtórne. Je się niejednokrotnie wręcz kupuje, stosując całą gamę instrumentów lobbingu, politycznego marketingu, perswazji i nacisków, czy po prostu intelektualnej korupcji. Wtedy poglądy dorabia się do upolitycznionej *de facto* pseudo-nauki (bo z autentyczną niewiele ma ona wspólnego).

W ostatnich czasach najlepszym przykładem jest tutaj lansowanie przez zainteresowane lobby tzw. podatku liniowego – rozwiązania tak błędnego teoretycznie, jak i szkodliwego praktycznie. Jest ono z gruntu fałszywe z perspektywy zarówno konieczności formowania rodzimego kapitału, czemu intencjonalnie (i pozornie) miałyby służyć, jak i z punktu widzenia uzasadnionego społecznie wtórnego podziału dochodów. Te dwa aspekty sprawy są zresztą nierozdzielne, gdyż przejście na podatek liniowy *zawsze* musi się łączyć się z przesunięciem części dochodów netto od uboższych do bogatszych warstw ludności, co w warunkach społeczeństwa na dorobku pociąga za sobą *spadek*, a nie *wzrost* skłonności do oszczędzania w makroskali. Dowodzi tego dobitnie minione piętnaście lat transformacji, kiedy to na tle pogłębiania się rozwarstwienia dochodowego ludności skłonność do oszczędzania najczęściej spadała, a nie rosła. Takie przesunięcie dochodów w naszych warunkach odbiłoby się także wyraźnie na dalszym pogłębieniu nierównowagi handlowej

poprzez stymulowanie dodatkowego importu kosztownych dóbr nie wytwarzanych w kraju oraz w transferach kapitału zagranicę. Koniec końców mogłoby go pozostawać do dyspozycji krajowej gospodarki mniej, a nie więcej. Tego z kolei dowodzi doświadczenie Rosji z ostatnich kilku lat. Podatek liniowy jest nie tylko niesprawiedliwy, czym nie każdy ekonomista i polityk musi się przejmować, ale przede wszystkim jest on destabilizujący i antyefektywnościowy, a od tego ekonomiści i politycy gospodarczy, którym na sercu leży zrównoważony wzrost gospodarczy, abstrahować nie mogą.

Po czwarte, sprawna realizacja dobrych koncepcji polityki gospodarczej wymaga **zdeteminowanego przywództwa politycznego**. Musi ono wiedzieć, czego chce, musimy naprawdę rozumieć, „o co walczymy, dokąd zmierzamy”. Jak się nie wie, to się grzęźnie i brnie, choć, oczywiście, grzęznący i brnący też walczą, jak mogą... Wtedy jednak nawet dobra teoria nie pomoże, bo nie starcza tych, którzy powinni umieć się nią posłużyć. Na niewiele zdają się trafne odpowiedzi, jeśli polityczni decydenci często nie wiedzą nawet, jak brzmią pytania.

Przywództwo polityczne można przy tym ujmować na różnych płaszczyznach. W warunkach demokracji politycznej i rozwijającego się młodego społeczeństwa obywatelskiego chodzi tu przede wszystkim o dobrze zorganizowane i sprawnie działające, przy otwartej publicznie kurtynie, partie oraz ich liderów. Z tego też punktu widzenia sytuacja w Polsce jest nader niekorzystna. Co więcej, paradoksalnie miast poprawiać się – staje się ona coraz gorsza. Rokuje to niedobrze na przyszłość, nie tylko zresztą z punktu widzenia możliwej do osiągnięcia stopy wzrostu gospodarczego (Koźmiński i Sztompka 2004). Gdyby analizy i oceny ograniczyć li tylko do tego aspektu sprawy, to już widać, że rzeczywiste tempo wzrostu podczas następnych co najmniej kilku, jeśli nie kilkunastu lat będzie mniejsze niż potencjalnie możliwe do osiągnięcia w hipotetycznej sytuacji, gdyby takiego pozaekonomicznego ograniczenia nie było. A tego czynnika – w odróżnieniu na przykład od ropy naftowej czy komputerów – zaimportować się nie da. Tego trzeba się *nauczyć* w historycznym procesie ewolucji i rozwoju, budując stosowne instytucje i kształtując inną niż poprzednio kulturę polityczną.

Po piąte, **polityka to sztuka koordynacji**. Wielowątkowość aktywności gospodarczej wymaga równoczesnego zajmowania się ogromną ilością spraw. Oczywiście, są ważne i ważniejsze, pilne i pilniejsze. Zresztą wyłuskanie tego, co naprawdę jest ważne i pilne oraz odróżnienie spraw zasadniczych i strategicznych od drobnych i doraźnych to też niełatwa umiejętność nie wszystkim politykom dana. Polityka z jednej strony kojarzyć może się z bieżącym prowadzeniem ogromnej firmy czy organizacji, gdzie natychmiast trzeba



podejmować – niekiedy w sytuacji kryzysowej – masę trudnych decyzji, często przy niepełnych informacjach i pod hałaśliwą presją otoczenia. Z drugiej strony, jest to działanie strategiczne, wymagające oddechu, perspektywy i refleksji. A także twórczej interakcji z tym mniej hałaśliwym otoczeniem – z zapleczem intelektualnym i ekspertami, partnerami zagranicznymi z globalnej gospodarki, a co najważniejsze z partnerami społecznymi (Gardawski 2004). Jeśli udaje się to wszystko w miarę zgrabnie skoordynować, usuwając szumy informacyjne i liczne frykcje w mechanizmach decyzyjnych, to maszyna działa; decyzje nie są wzajemnie sprzeczne, uruchamiane są pozytywne sprzężenia zwrotne, aktywizowanie czynników sprawczych odblokowuje pożądane procesy i przynosi z czasem oczekiwane skutki w sferze realnej i finansowej, w odniesieniu do produkcji, dystrybucji i konsumpcji. Krótko – gospodarka rośnie.

Po szóste wreszcie, **polityka – wszelka polityka, także ta gospodarcza – to sztuka kompromisu**. Wciąż trzeba poszukiwać twórczego konsensusu pomiędzy tym, co konieczne, a tym co możliwe, pomiędzy sprzecznymi interesami całego społeczeństwa w różnych horyzontach czasowych (klasyczny dylemat akumulacja-konsumpcja), między doraźnymi i długofalowymi interesami poszczególnych grup społecznych i zawodowo-dochodowych, między potrzebami Państwa i regionów, między podatnikami a beneficjentami budżetu, między konsumentami a producentami. Płaszczyzn, na której przejawiają się rozbieżności interesów ekonomicznych, jest dużo więcej. Istotne jest to, że w obliczu braku umiejętności rozwiązywania odpowiednimi instrumentami polityki sytuacji konfliktogennych przeradzają się one w sytuacje konfliktowe. Wtedy najczęściej o porozumienie jest jeszcze trudniej. Powinien to przy tym być kompromis pozytywny, który tym się różni od negatywnego – kiedy to wszyscy go od biedy akceptują, ale wszyscy są też z niego niezadowoleni – że (prawie) wszyscy są osiągniętym porozumieniem w (mniej więcej) tym samym stopniu usatysfakcjonowaniu. Na takim kompromisie można próbować coś sensownego budować także na długą metę.

Niestety, w naszych warunkach zbyt wiele kompromisów ma charakter doraźny, powierzchowny, chybotliwy – od kwestii wysokości obciążeń podatkowych poprzez zasady finansowania budowy dróg do sposobów ustalania wysokości emerytur. To z kolei – miast równoważyć dynamiczny układ społeczno-gospodarczy – utrudnia możliwości sensownego wydłużania perspektywy czasowej, w której uprawia się politykę gospodarczą. A polityka służąca szybkiemu wzrostowi gospodarczemu nie może być krótkowzroczna i „dojutrkowa”; musi ona być długofalowa. W Polsce – jeśli nie zostanie w zadowalającej mierze zrealizowany *Program Naprawy Finansów Rzeczypospolitej* (PNFR 2003), a wiele wskazuje

na to, że niestety tak właśnie się stanie – polityka pozostanie w dominującej części właśnie dojrztkowa. Jak dotychczas raz tylko – choć też zaledwie przez kilka lat – udało się złamać ten syndrom, a to przy okazji realizacji długofalowego programu rozwoju społeczno-gospodarczego, połączonego z głębokimi reformami strukturalnymi i zaawansowaną budową instytucji gospodarki rynkowej, jakim była „Strategia dla Polski” w latach 1994-97 (Kołodko i Nuti 1997; Stankiewicz 2000; Stiglitz 2002; Baka 2004).

Polityka gospodarcza może przeto być *dobra* w każdych warunkach strukturalnych, instytucjonalnych i kulturowych, gdyż w definicji „dobrej” polityki *implicite* zawarte jest założenie, że musi ona być dopasowana do warunków, w których jest uprawiana; musi być wobec nich niejako *kompatybilna*. Oczywiście, z tych samych powodów może ona być suboptymalna lub po prostu zła. Niestety, to ostatnie zdarza się, jak dowodzi historia, dużo częściej i dlatego też łatwiej nam przytaczać liczne przykłady marnych skutków uprawianych polityk gospodarczych niż spektakularnych sukcesów. Dotyczy to także krajów posocjalistycznej transformacji, w tym Polski, zwłaszcza w niektórych okresach minionego piętnastolecia.

Na marginesie, dlatego właśnie – ze względu na brak tej kompatybilności – próby przenoszenia do naszej, posocjalistycznej rzeczywistości polityki, która może nawet i w jakimś stopniu sprawdzała się w innym otoczeniu, musiały spalić na panewce. Tak właśnie było z transplantacją recept wynikających z tzw. konsensusu waszyngtońskiego do Polski czy Rosji na początku lat 90-ych (Kołodko 1991 i 1999b; Stiglitz 1998; Kowalik 2000). Jeśli nawet jakaś koncepcja polityki sprawdzała się w praktyce na przykład Chile, to mogła ona w ogóle nie przystawać do naszych uwarunkowań, podobnie jak nasze „słuszne” polityki nie przystają na przykład do Gruzji czy Chin, na pozór tylko z przeciwstawnych zupełnie powodów, gdyż koniec końców tą główną przyczyną jest nieadekwatność proponowanych *instrumentów* polityki do istniejących *instytucji*. To tak jakby kościelnemu organiście podsunąć nuty z *cadenzą* skomponowaną dla wirtuoza skrzypka; zagrać od biedy to i się da, ale słuchać już nie sposób. W takim kontekście możemy dojść nawet do wniosku – na pozór tylko paradoksalnego – że oto polityka gospodarcza uprawiana ostatnimi laty na przykład w Ugandzie jest lepsza nie tylko od tej realizowanej na przykład w Zimbabwie, ale także i od tej stosowanej w Niemczech. Polityki bowiem nie ocenia się „w ogóle”, tylko konkretnie – *hic et nunc* – i zawsze pod kątem jej skuteczności.

Oczywiście, teza o możliwości realizowania lepszej polityki (bardziej „kompatybilnej” z jej determinantami) w gorszych warunkach lub też gorszej w lepszych warunkach wymaga zrelatywizowania czynnikiem czasu. Warunki te bowiem są obiektywnie *dane* w krótkim

okresie, natomiast w długim przedziale czasu strukturalne, instytucjonalne i kulturowe uwarunkowania wzrostu i rozwoju są przez politykę tworzone, kształtowane i zmieniane; są one przedmiotem polityki i zwrotnie oddziałują na stopień jej sprawności. I nawet jeśli John Maynard Keynes nie mylił się mówiąc, że *In the long run, we are all dead* (Keynes 1924), to jednak zanim do tego dojdzie, mamy sporo czasu, aby poprzez doskonalenia prawa i porządkowanie reguł konkurencyjnej gry rynkowej tworzyć i rozwijać odpowiednie instytucje, aby usprawniać funkcjonowanie administracji rządowej i samorządowej oraz rozwijać organizacje pozarządowe sprzyjające rozkwitowi przedsiębiorczości i społeczeństwa obywatelskiego. To też jest polityka, tylko uprawiana na innej skali czasowej i odnosząca się do innej materii.

Tak więc o ile w uprawianiu polityki na krótką metę jesteśmy skrepowani istniejącymi uwarunkowaniami instytucjonalnymi, to w okresie długim możemy je sobie tworzyć tak, aby były one silnym czynnikiem sprzyjającym wzrostowi produkcji i rozwojowi społeczno-gospodarczemu. Taka wszakże polityka wymaga innej wiedzy i umiejętności, aniżeli ta niezbędna do skądinąd niełatwego manipulowania stopami podatkowymi i procentowymi pod kątem sprzyjania formowaniu się kapitału, posługiwania się kursem walutowym i rezerwami obowiązkowymi dla podtrzymania dynamicznej równowagi pieniężnej, czy też stosowania zamówień publicznych albo programowania wydatków budżetowych w celu pobudzania koniunktury.

Cóż, Keynes ma rację, choć też nie do końca, bo społeczeństwa nie umierają nawet w długim okresie, a procesy rozwojowe są ciągłe i tak jak my korzystamy z dorobku poprzednich pokoleń, tak też wypada tym następnym pozostawić po sobie coś więcej ponad piętrzące się problemy. Ale na bieżąco rację mogą mieć również i ci spośród nas, którzy nie tylko wierzą, że po drodze można jeszcze odnieść sukces gospodarczy poprzez szybki i długotrwały wzrost gospodarczy, ale także wiedzą nieco na temat, jak to osiągnąć.

## Bibliografia

- Åslund, Anders (1995), *How Russia Became a Market Economy*, The Brookings Institution, Washington, DC.
- Baka, Władysław (2004), *Ekonomiczne idee „Okrągłego Stołu” po piętnastu latach. Wnioski na przyszłość*, referat na konferencję naukową nt. „Strategia szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce”, Centrum Badawcze Transformacji, Integracji i Globalizacji TIGER w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa, 25-26 marzec.
- Bank Światowy (2002), *Building Institutions for Markets. World Development Report 2002*, World Bank, Washington, DC.
- Balcerowicz, Leszek (1999), *Państwo w przebudowie*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1999.
- EBRD (2003), *Transition Report*, European Bank for Reconstruction and Development, London.
- Gardawski, Juliusz (2004), *Deficyt zaufania społecznego a zrównoważony wzrost gospodarczy*, referat na konferencję naukową nt. „Strategia szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce”, Centrum Badawcze Transformacji, Integracji i Globalizacji TIGER, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa, 25-26 marzec.
- Główczyk, Jan (2003), *Szalbierczy urok transformacji*, Fundacja Innowacyjna – Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna, Warszawa.
- Keynes, John Maynard (1924), *A Tract on Monetary Reform*, Macmillan, London
- Kołodko, Grzegorz W. (1986), *Cele rozwoju a makroproporcje gospodarcze*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- \_\_\_\_\_ (1987), *Polska w świecie inflacji*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- \_\_\_\_\_ (1991), *Transformacja polskiej gospodarki. Sukces czy porażka?* Oficyna Wydawnicza BGW, Warszawa.
- \_\_\_\_\_ (1999a), *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*, Poltext, Warszawa.
- \_\_\_\_\_ (1999b), *Ten Years of Postsocialist Transition: the Lessons for Policy Reforms, Policy Research Working Paper*, No. 2095, The World Bank, Washington, DC, April (zob.: [www.tiger.edu.pl/kolodko/working/world/WorldBank\\_1999.pdf](http://www.tiger.edu.pl/kolodko/working/world/WorldBank_1999.pdf)).

\_\_\_\_\_ (2000), *Post-Communist Transition. The Thorny Road*, University of Rochester Press, Rochester, NY, USA, and Woodbridge, Suffolk, UK.

\_\_\_\_\_ (2001), *Globalizacja a perspektywy rozwoju krajów posocjalistycznych*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania, Toruń.

\_\_\_\_\_ (red.) (2002a), *Rozwój polskiej gospodarki. Perspektywy i uwarunkowania*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa.

\_\_\_\_\_ (2002b), *Tygrys z ludzką twarzą*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania, Toruń.

\_\_\_\_\_ (2003), *Reformy strukturalne i wzrost gospodarczy 2002-03. Bilans otwarcia – bilans zamknięcia*. Zob.: [www.tiger.edu.pl/aktualnosci/bilans.pdf](http://www.tiger.edu.pl/aktualnosci/bilans.pdf).

Kołodko, Grzegorz W. i D. Mario Nuti, *Polska alternatywa. Stare mity, twarde fakty, nowe strategie*, Poltext, Warszawa. Zob. też: *The Polish Alternative. Old Myths, Hard Facts and New Strategies in the Successful Transformation of the Polish Economy*, Research for Action, 33, The United Nations University World Institute for Development Economics Research (WIDER) Helsinki

(zob.: [www.tiger.edu.pl/kolodko/working/wider/wider\\_1997.pdf](http://www.tiger.edu.pl/kolodko/working/wider/wider_1997.pdf)).

\_\_\_\_\_ (2004), *Myths and Reality in Post-Communist Transformations*, referat na kongres American Economic Association i Allied Social Science Association, San Diego, 3-5 styczeń.

Kornai, Janos (2001), *The Role of the State in a Post-socialist Economy*, Distinguished Lectures Series, No. 6, Leon Kozminski Academy of Entrepreneurship and Management, Warsaw (zob.: <http://www.tiger.edu.pl/publikacje/dist/kornai.pdf>).

Komisja Europejska (2004a), *Perception of living conditions in enlarged Europe*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Luxembourg – Dublin.

\_\_\_\_\_ (2004b), *Panorama of the European Union*, The European Commission, Brussels.

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

- Koźmiński, Andrzej K. (2004), *Przedsiębiorczość*, referat na konferencję naukową nt. „Strategia szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce”, Centrum Badawcze Transformacji, Integracji i Globalizacji TIGER w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa, 25-26 marzec.
- Koźmiński, Andrzej K. i Piotr Sztompka (2004), *Rozmowa o wielkiej przemianie*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa.
- Lin, Justyn Yifu, Fang Cai i Zhou Li (2003), *The China Miracle. Development Strategy and Economic Reform*, The Chinese University Press, Hong Kong.
- MFW (2000), *World Economic Outlook 2000*, chapter III: “Transition: Experience and Policy Issues”, s. 127-201, International Monetary Fund, Washington, DC (September) (zob.: [www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2000/02/pdf/chapter3.pdf](http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2000/02/pdf/chapter3.pdf)).
- \_\_\_\_\_ (2003), *World Economic Outlook. Growth and Institutions*, International Monetary Fund, Washington, DC (April).
- Noga, Adam (2004), *Nowe podstawy mikro- i mezoekonomiczne długookresowego wzrostu gospodarczego*, referat na konferencję naukową nt. „Strategia szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce”, Centrum Badawcze Transformacji, Integracji i Globalizacji TIGER, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa, 25-26 marzec.
- North, Douglass C. (1997), *The Contribution of the New Institutional Economics to an Understanding of the Transition Problem*, WIDER Annual Lectures, 1 (March), The United Nations University World Institute for Development Economics Research (WIDER), Helsinki ([www.wider.unu.edu/publications/publications.htm](http://www.wider.unu.edu/publications/publications.htm)).
- \_\_\_\_\_ (2002), *Understanding Economic Change and Economic Growth*, Distinguished Lectures Series, No. 7, Leon Kozminski Academy of Entrepreneurship and Management, Warsaw (zob.: <http://www.tiger.edu.pl/publikacje/dist/north.pdf>).
- Owsiak, Stanisław (red.) (2002), *Spoleczne aspekty rozwoju gospodarki polskiej*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne – Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa.
- Płowiec, Urszula (red.) (2001), *Jaka polityka gospodarcza dla Polski?*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne – Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa.

- PNFR (2003), *Program Naprawy Finansów Rzeczypospolitej*, Rada Ministrów, Warszawa, 3 czerwiec (zob.: [www.tiger.edu.pl/aktualnosci/tekst\\_wlasciwy.pdf](http://www.tiger.edu.pl/aktualnosci/tekst_wlasciwy.pdf)).
- Podkaminer, Leon (2004), *Czy w Polsce możliwy jest szybki i długotrwały wzrost gospodarczy?*, referat na konferencję naukową nt. „Strategia szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce”, Centrum Badawcze Transformacji, Integracji i Globalizacji TIGER, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa, 25-26 marzec.
- Poznański, Kazimierz Z. (2000), *Wielki przekręt. Klęska polskich reform*, Towarzystwo Wydawnicze i Literackie, Warszawa.
- Sen, Amartya (2000), *Development as Freedom*, Alfred A. Knopf, New York.
- Stankiewicz, Waclaw (2000), *Historia myśli ekonomicznej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa (rozdz. 21, *Polska ekonomia okresu transformacji ustrojowej*, str. 598-639).
- Stiglitz, Joseph E. (1998). *More Instruments and Broader Goals: Moving towards the Post-Washington Consensus*, WIDER Annual Lectures, 2 (January), The United Nations University World Institute for Development Economics Research (WIDER), Helsinki (zob.: [www.wider.unu.edu/events/annuel1998.pdf](http://www.wider.unu.edu/events/annuel1998.pdf)).
- \_\_\_\_\_ (2002), *Globalization and Its Discontents*, W. W. Norton & Company, New York – London.
- \_\_\_\_\_ (2003), *The Roaring Nineties. A New History of the World's Most Prosperous Decade*, W. W. Norton & Company, New York – London.
- Tanzi, Vito, Ke-young Chu i Sanjeev Gupta (red.) (1999), *Economic Policy and Equity*, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Wojtyna, Andrzej (red.) (2001), *Czy ekonomia nadąga z wyjaśnianiem rzeczywistości?*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne – Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa.
- Wójtowicz, Grzegorz (2004), *Wpływ wymiany międzynarodowej na wzrost gospodarczy (perspektywa długookresowa)*, referat na konferencję naukową nt. „Strategia szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce”, Centrum Badawcze Transformacji, Integracji i Globalizacji TIGER, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa, 25-26 marzec.