

KOŹMIŃSKI



Przedsiębiorczość i Zarządzanie

20 LAT TRANSFORMACJI

OSIĄGNIĘCIA, PROBLEMY, PERSPEKTYWY

REDAKCJA NAUKOWA

GRZEGORZ W. KOŁODKO

JACEK TOMKIEWICZ



Wydawca
Bożena Kućmierowska
Janusz Puskarz

Recenzent
Prof. dr hab. Stanisław Flejterski

Redaktor merytoryczny
Anna Goryńska

Projekt okładki, stron tytułowych i opracowanie typograficzne
Jacek Staszewski

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

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

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

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

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

SPIS TREŚCI

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

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

CONTENTS

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

László Csaba

Central European University, Budapest

PRZYSZŁOŚĆ TRANSFORMACJI

WPROWADZENIE

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

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

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

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

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

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

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

2. JAK PORADZIĆ SOBIE ZE ZMIANĄ SYSTEMOWĄ?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. JAK MIERZYĆ SUKCES TRANSFORMACJI?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

4. JAK UTRZYMAĆ TRANSFORMACJĘ?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

5. JAK EUROPEIZOWAĆ TRANSFORMACJĘ?

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

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

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

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

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

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

6. JAK RADZIĆ SOBIE Z GLOBALIZACJĄ W OKRESIE PRZEJŚCIOWYM?

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

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

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

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

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

7. CZY OKRES TRANSFORMACJI SIĘ ZAKOŃCZYŁ?

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

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

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

BIBLIOGRAFIA

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

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

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

Jens Hölscher

University of Brighton, Brighton

20 LAT TRANSFORMACJI GOSPODARCZEJ – SUKCESY I PORAŻKI

1. WPROWADZENIE

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

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