

## DEBATA „POLSKA TRANSFORMACJA GOSPODARCZA: 20 LAT PÓŹNIEJ”

*W debacie udział wzięli: prof. Bogusław Fiedor (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu), prof. Stanisław Gomułka (były wykładowca London School of Economics i były wiceminister finansów RP), prof. Krzysztof Jajuga (Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu), prof. Tadeusz Kowalski (Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu), prof. Witold Orłowski (Politechnika Warszawska), prof. Andrzej Wojtyna (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, członek Rady Polityki Pieniężnej). Debatę prowadził prof. Marian Gorynia.*

**Marian Gorynia:** Myślę, że moglibyśmy zacząć debatę od kilku obserwacji ogólnych. Nawiążę w tej chwili do wypowiedzi prof. Leszka Balcerowicza, zauważając, że chyba wszyscy, albo powiem bardziej ostrożnie – w większości jesteśmy zgodni, że lata 1989-2009, to były lata szczególne. Po tym, co spotkało Polskę i gospodarkę w latach powojennych, szczególnie w latach 80., można uznać, że już w samych latach 90. i następnych odnieśliśmy wielki sukces. Potwierdzają to dane statystyczne, z których podam tylko trzy. Po pierwsze, jeśli porównamy się z innymi krajami, to Polska miała w okresie transformacji tylko dwa lata spadku produktu krajowego brutto (1990 i 1991). Ktoś mógłby powiedzieć, że to aż dwa lata. Trzeba jednak zauważyć, że wszystkie inne kraje transformacji tych lat spadku zanotowały więcej. Po drugie, w 1997 r. byliśmy jedynym spośród krajów transformacji z relacją produktu krajowego brutto za 1997 r. do produktu krajowego brutto w 1989 r. przekraczającą 100%. W przypadku Polski było to 112%, a wszystkie pozostałe kraje transformacji miały tę relację wówczas niższą niż 100%. Po trzecie – mówił o tym także prof. L. Balcerowicz – za wszystkie lata transformacji łącznie nasz wzrost produktu krajowego brutto wyniósł około 80%. Uważam, że te 80% to wielki sukces, bowiem żaden z krajów transformacji tego nie powtórzył.

Do naszej debaty zostały wybrane trzy tematy i będą im odpowiadać trzy rundy wypowiedzi. Pierwsze zagadnienie to wpływ transformacji rynkowej na zróżnicowanie dobrobytu społeczeństwa, na dyspersję dochodów w Polsce, na stratyfikację społeczną oraz na ewentualne wykluczenie. Innymi słowy, uznając, że transformacja jest niewątpliwie sukcesem, chodzi nam o dyskusję nad rozkładem jej efektów. Druga runda będzie dotyczyła integracji i otwarcia gospodarki polskiej, udziału naszej gospodarki w procesach globalizacji. Trzecie zagadnienie to problem międzynarodowej konkurencyjności gospodarki polskiej.

Proszę panelistów o wypowiedzi na temat rozkładu efektów transformacji. Zgadząmy się, że przeciętnie wszyscy zyskaliśmy, ale „przeciętnie” może znaczyć wiele w odniesieniu do konkretnych osób.

**Bogusław Fiedor:** Tak wprost nie odpowiem na to pytanie, wyjdę z pewnej typologii modeli transformacji. Wyróżniłbym trzy takie ogólne modele. Model typu *muddling-through*, czyli przypadek Rosji przez wiele lat, a także przypadek Białorusi. Model typu trzecia droga, przypadek przez wiele lat Bułgarii czy Rumunii i model typu kapitalistyczna rewolucja. Polska należy do tej trzeciej grupy. I wydaje mi się, że te trzy wzorce zasadniczo się różnią z punktu widzenia relacji: stopa długookresowego wzrostu a skala rozwarstwienia społecznego. Być może droga typu rewolucja kapitalistyczna, której jestem zwolennikiem, musi przejściowo prowadzić do wzrostu skali rozwarstwienia, ale zarazem szybki wzrost powoduje – i to potwierdzają badania statystyczne – że w długim okresie rośnie poziom dochodów, również tych w dolnych decylach czy kwartylach dochodowych. To jest odwieczny problem, który niedawno zmarły P. A. Samuelson ujmował obrazowo jako problem bochenka chleba: czy chcemy mieć większy bochenek i nierówno podzielone kromki, czy mniejszy, ale za to równo podzielone, cieńsze kromki. Mnie zdecydowanie ta pierwsza wersja dzielenia bochenka odpowiada. Natomiast w długim okresie oczywiście powinniśmy pomyśleć też o działaniach, które zmniejszają zakres rozwarstwienia społecznego, choć sądzę, że sam wzrost do tego doprowadzi. To jest potwierdzone doświadczenie empiryczne wszystkich krajów wysoko rozwiniętych, że wzrost gospodarczy w długim okresie prowadzi do spadku rozwarstwienia. Niezależnie od tego powinniśmy to w jakiś sposób adresować w polityce – przede wszystkim jednak nie przez polityki makroekonomiczne, jak to niekiedy się próbuje robić, ale w innych politykach, zwłaszcza przez politykę edukacyjną, przez politykę socjalną, politykę rynku pracy. Tam są te instrumenty, które pozwalają zmniejszać w krótkim okresie negatywne też dla wzrostu skutki rozwarstwienia społecznego.

**Stanisław Gomulka:** Myślałem, że się dowiem czegoś o zróżnicowaniu dochodów w Polsce z ostatniego, właśnie opublikowanego *Rocznika Statystycznego*. Ale dochody gospodarstw domowych według tego rocznika to ok. 40% dochodu narodowego, natomiast konsumpcja prywatna to około 60%, więc wiarygodność danych o dochodach jest niewielka. Generalnie w wyniku transformacji pojawiła się liczna grupa przedsiębiorców i duże dochody pracujących na własny rachunek. Równocześnie ma miejsce duża redystrybucja poprzez budżet na korzyść ludności rolniczej oraz emerytów i rencistów. Bez tej redystrybucji dochody ludności rolniczej byłyby teraz mniej więcej o połowę niższe. Również emeryci i renciści byli i są pod ochroną. Dochody w gospodarstwach emerytów w Polsce (na 1 osobę) kształtują się nieco powyżej średniej. Widziałem badania ankietowe, które pokazują, że ok. 10% gospodarstw domowych uważa, iż jest w bardzo dobrej sytuacji materialnej, a ok. 25%, iż jest w obszarze nędzy. Te dane świadczyłyby o znacznym rozwarstwieniu. Ale wydaje się, że w obszarze nędzy mamy przede wszystkim osoby słabo wykształcone, często bezrobotne, z dużą liczbą dzieci. Generalnie bym powiedział, że zróżnicowanie dochodów w wyniku transformacji jest wyraźnie większe niż było, ale jest ciągle umiarkowanie duże, niższe lub dużo niższe niż w większości krajów postsocjalistycznych, niższe także niż w Chinach. Natomiast mamy

bardzo duże zróżnicowanie majątkowe, dużo większe niż przed transformacją, ale to jest oddzielny temat.

**Witold Orłowski:** Zaczniemy od bardzo prostej arytmetyki. Mieliliśmy system komunistyczny, który dość równo rozdzielał dochody poprzez bardzo szeroki system dystrybucji, w którym w dodatku wynagrodzenie nie było związane z kwalifikacjami, co zabijało znaczną część motywacji ludzi do wydajnej pracy. Jeśli przeszliśmy od tego systemu do systemu, w którym dochody zależą od talentów i kwalifikacji, przy tym samym poziomie dochodu narodowego oznaczało to, że aby część ludzi dostała więcej, część dostała mniej. Czyli w oczywisty sposób musiały być grupy, które straciły, skoro były grupy, które zyskały. Oczywiście dzisiaj, gdy poziom dochodu jest dwukrotnie wyższy, nawet ci, którzy stracili, prawdopodobnie mają się lepiej, niż lat temu dwadzieścia. To jest, niestety, niewielkie pocieszenie, dlatego że ludzie rozumują w kategoriach relatywnych, a nie bezwzględnych. Porównują się z sąsiadem, a nie z sobą samymi sprzed dwudziestu lat. Erich Honecker znany był z tego, że broniąc komunizmu w NRD, używał argumentu, iż poziom życia robotnika jest wyższy niż był za Kaisera. Ale Niemcy wschodni patrzyli na swoich kuzynów w zachodnich Niemczech – i tu widzieli różnicę, która ich bolała. Wracając do Polski: oczywiście są grupy w Polsce, które mogą się czuć sfrustrowane, bo relatywnie straciły, i są grupy, które relatywnie zyskały (oczywiście gdybyśmy mierzyli to w liczbach bezwzględnych okazałoby się, że prawie wszyscy zyskali). Czyli samo pojawienie się nierówności dochodowych i rozgoryczenia wielu ludzi było nieuniknione, możemy sobie tylko zadać pytanie, czy wzrost nierówności w Polsce nie był większy, niż być musiał. Ci, którzy tak twierdzą, zwykli powoływać się na przykłady Czech i Węgier, gdzie wzrost nierówności dochodowej był mniejszy. Rzecz jest jednak nieco bardziej skomplikowana. Są dwa zdroworoządkowe sposoby rozumienia nierówności. Pierwszy sposób jest prosty: nierówność występuje wtedy, gdy dwoje ludzi otrzymuje różne wynagrodzenia. Drugi – uważamy za niepożądaną nierówność, gdy ludzie o podobnych kwalifikacjach dostają różne wynagrodzenia. Jeśli porównamy Czechy z Polską, łatwo zauważymy, że w Polsce jest znacznie większy odsetek osób zamieszkałych na terenach wiejskich, zazwyczaj o niższych przeciętnie kwalifikacjach niż ludność miejska. To właśnie może tłumaczyć znaczną część różnicy w skali nierówności dochodowych między obu krajami. Przy pierwszym sposobie rozumienia nierówności powinniśmy powiedzieć (tak jak mówiono za czasów komunizmu), że nie ma prawa być różnic dochodowych, ma być parytet dochodowy między wsią a miastem. A z jakiej racji? Ma być parytet dochodowy między ludźmi o takich samych kwalifikacjach: zatem jeśli rolnik ma niskie kwalifikacje, to nie ma powodu, aby miał taką samą pensję jak profesor uniwersytetu. To, że mamy większe zróżnicowanie dochodów w Polsce niż w Czechach, nie wynika z jakichś strasznych błędów w polityce gospodarczej, tylko – w moim przekonaniu – ze znacznie większego zróżnicowania poziomu rozwoju kapitału ludzkiego. Są w Polsce obszary – i terytorialne, i społeczne – gdzie rozwój kapitału ludzkiego jest dalece niezadowalający. I efektem tego są stosunkowo duże różnice dochodowe. Jak temu przeciwdziałać? Odpowiedź, że trzeba zabrać tym, którzy

mają więcej, jest drogą fałszywą. Prawdziwą drogą jest maksymalne wyrównywanie szans, czyli inwestowanie w rozwój kapitału ludzkiego (zwłaszcza na obszarach upośledzonych), a to nie jest rzecz, którą się daje zrobić natychmiast.

**Andrzej Wojtyna:** Najpierw chciałbym zwrócić uwagę na pewną zagadkę czy niespodziankę, że wzrost rozpiętości dochodów okazał się relatywnie małą przeszkodą w realizacji procesu transformacji. Myślę, że do końca tego nie potrafimy wyjaśnić. Jedną z hipotez może być taka, że w poprzednim systemie rozkład dochodów, a ściślej dostępu do dóbr konsumpcyjnych i usług, nie był wcale egalitarny. W związku z tym przejście do gospodarki *de facto* kapitalistycznej czy rynkowej, o wydawałoby się większym zróżnicowaniu dochodów, nie było wcale takie skokowe. Jedną z dróg poszukiwania wyjaśnienia tej zagadki może być wykorzystanie dorobku ekonomii behawioralnej, który wskazuje, jak silnie postrzeganie relatywnych różnic w dochodach kształtuje zachowania ludzi. W tym miejscu chciałbym zacytować prof. Roberta Franka, który prezentuje trochę zaskakujące, a nawet i zabawne wyniki badań. Otóż Mencken zdefiniował kiedyś bogatego człowieka jako tego, który zarabia 100 dolarów rocznie więcej niż mąż siostry jego żony, czyli szwagier. Ekonomiści David Neumark i Andrew Postlewaite spróbowali sprawdzić na dużej próbie zachowania par siostr w Stanach Zjednoczonych pod kątem motywów, jakimi kierowały się kobiety przy poszukiwaniu pracy. Oczywiście lokalne bezrobocie, stawki płac, jak i poziom wykształcenia miały wpływ, ale względny, kluczowe znaczenie miał dochód. Prawdopodobieństwo, że kobiety nie pracując wcześniej będą szukać zatrudnienia, wzrastało od 16 do 25%, jeśli mąż siostry zarabiał więcej niż jej własny mąż. Tak więc okazuje się, że nie jest to tylko dowcipna uwaga, czy jakiś humorystyczny aspekt ekonomii, ale rzeczywiście to porównywanie się względem najbliższych punktów odniesienia jest w zachowaniach ludzi bardzo ważne. Na postrzeganie różnic w dochodach można też patrzeć przez pryzmat ekonomii politycznej. W jednym z „Working Papers NBER” z grudnia zeszłego roku Alberto Alesina i współpracownicy analizują bardzo ciekawy problem, którego do tej pory nie udawało się modelować. Chodzi o to, czy zmiany w strukturze dochodów, jakie powstają w wyniku pewnych bardzo silnych szoków, takich jak wojny czy właśnie transformacja lub obecny kryzys, są postrzegane jako społecznie sprawiedliwe czy też niesprawiedliwe; czy są – inaczej mówiąc – dziełem przypadku, czy też pracowitości i zdolności? Skonstruowany przez nich model pozwala uwzględnić w analizie to, że obecny kryzys zmienił np. w Stanach Zjednoczonych postrzeganie relatywnego wzrostu znaczenia czynników przypadkowych determinujących zmiany w strukturze dochodów, czyli nieuwarunkowanych wykształceniem, wydajnością itd. Jeśli tak, to może się to przełożyć, poprzez kanały ekonomii politycznej, na wzrost poparcia dla programów tych partii, które zamierzają zmniejszyć stopień nierówności w dochodach.

**Krzysztof Jajuga:** Chciałbym częściowo nawiązać do poprzednich wypowiedzi, bo trudno nie nawiązywać. Czy rozwarstwienie rzeczywiście istnieje? Jestem z wykształcenia statystykiem, a zatem analizuję takie zjawiska w konwencji rozkładu statystycznego. W tym wypadku wariancja może wzrosła, ale za

to średnia rozkładu przesunęła się w prawo. Czy lepiej jest mieć rozkład z niską średnią i z niską wariancją, czy ze znacznie wyższą średnią, ale też wyższą wariancją?

Ważna kwestia, to wyjaśnienie tego zjawiska. Ludzie często stosują kategorie relatywne. Mówią, że zarabiają mniej niż wynosi przeciętna. Wydaje mi się jednak, że należy zawsze analizować czynniki, które to powodują. Tutaj czynnik kwalifikacji na pewno jest istotny, ale także inne czynniki, takie jak wielkość miasta czy też region kraju. Jednak te różnice to nie tylko efekt transformacji, lecz efekt wcześniejszych wydarzeń. Zawsze w większych miastach były większe zarobki i istniało to zróżnicowanie.

I jeszcze jedna kwestia. Wydaje mi się, że troszeczkę oceniamy transformację może nie w taki sposób, w jaki się powinno oceniać, bo oceniamy z punktu widzenia naszej wiedzy dzisiaj. A trzeba by popatrzeć z punktu widzenia wiedzy z roku 1989, jest to warunkowa ocena i diagnoza. Czy można było wtedy przeprowadzić transformację inaczej, mając informacje, które były dostępne w roku 1989?

**Tadeusz Kowalski:** Po pierwsze, chciałbym nawiązać do wcześniejszych wypowiedzi. Chcę podkreślić, że w Polsce zróżnicowanie dochodów mierzone współczynnikiem Giniego w latach 1989-2007/2008, w porównaniu z takimi krajami, jak Republika Czeska, Węgry czy Republika Słowacka, wzrosło najwięcej. Współczynnik Giniego wzrósł w Polsce z ok. 0,24 do 0,40, czyli jego przyrost był największy wśród porównywanych krajów. Ważnym elementem korygującym ten obraz jest jednak stosunkowo duże znaczenie gospodarki nieformalnej w Polsce.

Po drugie, musimy postrzeżać wzrost zróżnicowania dochodów w globalnym kontekście. Mało kto wie, że w okresie transformacji zróżnicowanie dochodów w Europie Środkowej na tle innych regionów świata wzrosło najbardziej. Znowu, posługując się współczynnikiem Giniego, należy zauważyć, że w 1990 r. średnia dla całej Europy Środkowej wynosiła ok. 0,31, by w 2000 r. osiągnąć wysokość ok. 0,43. W Ameryce Łacińskiej w tym okresie współczynnik ten wyniósł odpowiednio 0,55 i 0,57, a w Azji Południowej obniżył się z 0,38 do 0,33 w 2000 r.

W tym miejscu trzeba podkreślić, że rosnącego zróżnicowania nie należy wyłącznie wiązać z transformacją rynkową. Nie mniej ważnymi czynnikami stojącymi za tym procesem były zmiany technologiczne, luka wykształcenia, kwalifikacji, czy też problem niewystarczającej mobilności.

Trzecią prawidłowością, na którą chciałbym wskazać, jest silny wzrost znaczenia merytokracji, czyli uwidocznienie się związku zarobków z wykształceniem. Ta cecha wystąpiła tak w Polsce, jak i w Czechach, na Węgrzech, a nawet w Chinach. W Polsce np. w 1982 r. zarobki osób z wyższym wykształceniem przewyższały średnią krajową o 12%, a w 2007 r. – ponad 60%. Temu procesowi towarzyszyło jednak również rozwarstwienie między najwyżej i najniżej zarabiającymi (rozwarstwienie rozumienie jako zakres rozpiętości między dochodami 10% osób najzamożniejszych i 10% najuboższych); na początku transformacji wynosiło ono 3,5, a obecnie wynosi aż 6. Czy to dużo?

Uważam, że nie. Dlatego, że w okresie polskiej transformacji rynkowej nie było głębokich wstrząsów społecznych, a więc polityczna i społeczna akceptacja dla skali rozwarstwienia była na tyle wystarczająca, że nie prowadziła do ostrych konfliktów społecznych na tle zarobków i majątku. Inną jest kwestią to, czy rozwarstwienie sprzyjało wzrostowi gospodarczemu. Na takie pytanie trudno jest jednoznacznie odpowiedzieć, natomiast swego rodzaju testem była stabilność systemu politycznego i społecznego w tak różnicujących się dochodowo krajach.

**Marian Gorynia:** Dziękuję uprzejmie wszystkim panelistom za wypowiedzi w pierwszej rundzie. Chciałbym przejść do drugiego, sygnalizowanego już zagadnienia. Drugie zagadnienie to integracja i otwarcie gospodarki polskiej oraz udział w procesach internacjonalizacji i globalizacji. Proszę Państwa, posłużę się tylko dwiema liczbami, aby w uproszczony sposób opisać to, co się stało z otwarciem gospodarki polskiej w minionym 20-leciu. Otóż, o ile udział gospodarki polskiej w eksporcie światowym w 1990 r. wynosił 0,4%, o tyle ten sam udział dzisiaj waha się w granicach 1,1-1,2%. A więc w wypadku udziału w eksporcie światowym wzrost trzykrotny. To samo możemy obserwować po stronie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Do Polski w czasie 20 lat transformacji napłynęło sto kilkadziesiąt mld dolarów inwestycji zagranicznych. Jednocześnie – co także jest warte odnotowania, a pewnie nie wszyscy Państwo zwrócili na to uwagę – już ponad 30 mld dolarów zagranicznych inwestycji bezpośrednich „wyszło” z Polski w takim sensie, że podmioty zarejestrowane w Polsce zainwestowały zagranicą kwotę przewyższającą 30 mld dolarów. Oczywiście to otwarcie gospodarki polskiej niesie ze sobą, jak twierdzą eksperci, zarówno pozytywne, jak i negatywne efekty. Niektórzy mówią, że to, iż jesteśmy relatywnie (tzn. mimo wszystko) mało otwarci, przyczyniło się do stosunkowo łatwego przejścia spowolnienia gospodarczego. Ale to jest właśnie pytanie adresowane do naszych panelistów.

**Krzysztof Jajuga:** Myślę, że sektor finansowy został zintegrowany w dużym stopniu z rynkiem globalnym i to się stało w ciągu ostatnich 20 lat. Niektórzy uważają, że jest to złe. Pamiętam krytykę sprzedaży polskich banków obcemu kapitałowi. Zawsze są plusy i minusy każdego rozwiązania, ale ta integracja nastąpiła. Są oczywiście i negatywne skutki: my czerpiemy korzyści z globalizacji, a globalizacja nie odbywa się bez kosztów: powoduje gwałtowny wzrost efektywności, zwłaszcza w wypadku aktywów finansowych, ale powoduje również gwałtowny wzrost ryzyka. Nas to ryzyko też dotyka, chociaż w okresie kryzysu, dzięki dość stabilnemu systemowi finansowemu, ryzyko – moim zdaniem – dotknęło nas mniej. Polska ma mimo wszystko stosunkowo niską „betę”, to znaczy zależność od rynku globalnego – skorzystaliśmy na tej niskiej „becie”. Niski udział eksportu w tworzeniu PKB w pewnym sensie pomógł w łagodzeniu tego kryzysu. To był jeden z czynników, w szczególności wzrost eksportu netto pomimo spadku samego eksportu. Uważam, że jest jednak pozytywny efekt integracji, właśnie z globalnym wynikiem finansowym.

**Tadeusz Kowalski:** Jest wiele mierników, za pomocą których moglibyśmy zmierzyć stopień otwartości i integracji gospodarki z otoczeniem międzynarodowym. Na początku skoncentruję się tylko na skumulowanych bezpośrednich inwestycjach zagranicznych (BIZ). Dysponujemy pełnymi danymi porównawczymi Eurostatu za 2008 r. W Polsce skumulowane BIZ w 2008 r. stanowiły 32% produktu krajowego brutto (PKB) i były niższe niż w Rumunii (35%), Hiszpanii (42%), Republice Czeskiej (54%) oraz na Węgrzech (57%). Tak więc nasycenie polskiej gospodarki przez BIZ jest nadal niewysokie. Z jednej strony daje to wiele do myślenia i wskazuje m.in. na niedostatki w sferze instytucjonalnej i ogólnie jakości otoczenia biznesowego. Z drugiej zaś pokazuje, jakie będą tendencje, z którymi będziemy musieli się liczyć w dającej się przewidzieć przyszłości. Jaka była struktura napływających do Polski BIZ? Przede wszystkim odzwierciedlała polskie zasobowe przewagi komparatywne. To byłby pierwszy, dominujący motyw, który można zidentyfikować; drugim był ten wynikający z rozmiarów rynku wewnętrznego.

Jedną z ważniejszych cech polskiej transformacji i zarazem miernikiem jej sukcesu jest porównywanie Polski z Hiszpanią. Polska relacja eksportu towarów i usług do PKB jest obecnie znacznie wyższa niż Hiszpanii, kraju o podobnych rozmiarach rynku wewnętrznego. Nie ma lepszego i prostszego testu na konkurencyjność danej gospodarki niż zmierzenie się jej przedsiębiorstw z rywalami na jednolitym rynku europejskim. Polska z najważniejszymi partnerami handlowymi w UE, w tym z Niemcami, ma zrównoważony lub dodatni bilans handlowy.

Przedstawiając pełny obraz stosunków handlowych, trzeba zauważyć, że szczególnie w porównaniu z Węgrami czy z Czechami mamy stosunkowo niski poziom obrotów handlu wewnątrzgałęziowego (*intra-industry trade*) oraz jeden z najniższych udziałów eksportu dóbr o wysokim poziomie technologicznym w eksporcie ogółem. Ten stan rzeczy wskazuje i na skalę zaniedbań, i na kierunki zmian, które muszą wystąpić w tym sektorze polskiej gospodarki.

**Andrzej Wojtyła:** Chciałbym wyjść od tego, co ekonomiści powinni zawsze akcentować, a mianowicie że wybory są dokonywane nie tylko w rozróżnieniu mikro-makro, ale że również mają charakter międzyokresowy. To, co jest w krótkim okresie korzystne, niekoniecznie może się okazać korzystne w długim i odwrotnie – i w tym kontekście chciałbym zwrócić uwagę na dwa aspekty. Po pierwsze, nie do końca się zgodzę z Krzysztofem Jajugą, z jego pewnym uogólnieniem, że nasz rynek finansowy został właściwie całkowicie zintegrowany. On został zintegrowany być może w sensie szybkiej czy natychmiastowej transmisji pewnych niekorzystnych szoków do Polski, ale z drugiej strony to, co w krótkim okresie jest korzystne, i to, co określiłem w jednym z artykułów jako rentę zacofania, pozwoliło nam łatwiej zareagować na obecny kryzys, na obecne szoki, a jest to między innymi wciąż słaby rozwój rynków finansowych. Znalazło to wyraz w tym, że nasi menadżerowie, jeśli chodzi o sektor finansowy, byli trochę – nie ukrywajmy – protekcyjnie traktowani przez właścicieli tychże instytucji. Ale okazało się, że odnieśliśmy z tego korzyść, ponieważ oni uważali, że dostęp do pewnych nowych, lukratywnych instrumentów finansowych należy zarezerwować dla banków-matek. Uważali, że

u nas jest miejsce na bardziej tradycyjną bankowość, a to okazało się dla nas bardziej korzystne, co nie oznacza, że w długim okresie te nowe produkty, które będą generowane, nie okażą się bardziej pozytywne. I tu chciałem wspomnieć o wynikach interesujących badań Tornella, Velasco i Westermana dotyczących *emerging markets* (czyli tych, od których możemy się dużo nauczyć), które opublikowali w cyklu artykułów, a potem w książce (swoje badania prowadzili jeszcze przed kryzysem, który zapewne zmieniłby wnioski). Ogólny wniosek z ich analizy na długich szeregach czasowych był taki, że kraje, które przechodziły przez kryzysy finansowe, miały wyższe tempo wzrostu niż kraje, które go nie przechodziły lub przechodziły w mniejszym stopniu. Badania te sugerują, że pewien schumpeterowski proces twórczej destrukcji dotyczy nie tylko sfery realnej i postępu technicznego w sferze produkcji, ale prawdopodobnie również innowacji finansowych. Obecny kryzys nie był przez nich uwzględniony i może on zmodyfikować uzyskane wyniki. Gdy za wiele lat będziemy mogli ocenić skutki obecnego kryzysu, wtedy może się też okazać, że był on nieporównywalnie słabszy niż Wielki Kryzys i że pozytywne skutki twórczej destrukcji przeważą, aczkolwiek pod tym względem jestem raczej sceptyczny.

I teraz drugi przykład, który dotyczy rozróżnienia między korzyściami w krótkim a długim okresie. To, że nie jesteśmy jeszcze w strefie euro, na krótką metę nam pomogło, ponieważ deprecjacja waluty była amortizatorem kryzysu. Nie znaczy to jednak, że na dłuższą metę jest to korzystne rozwiązanie. Wolałbym oświadczyć, żebyśmy byli na miejscu Słowacji, mimo że w krótkim okresie mielibyśmy absolutny spadek PKB, a nie spadek tempa wzrostu.

**Witold Orłowski:** Najpierw nawiążę do tego, co przed chwilą mówił Andrzej Wojtyła. W Polsce jest dziś wiele głosów mówiących: proszę, jak to dobrze w czasie kryzysu nie mieć euro. Tylko przypomnijcie sobie Państwo, że dokładnie rok temu, kiedy zdawało się, że waluta może się załamać, prawie 70% Polaków deklarowało, że chciałoby natychmiast być w strefie euro. Bo euro oczywiście chroni przed czarnym scenariuszem załamania waluty. Natomiast gdy już wiemy, że czarny scenariusz się nie sprawdził, jesteśmy całkiem zadowoleni, że nam się złoty osłabił.

Wracając do problemu otwartości gospodarki, nie ma wątpliwości, że jest to jedna z najbardziej gigantycznych zmian w ciągu ostatniego 20-lecia. Procesy otwierania się gospodarki uległy dramatycznemu przyspieszeniu w miarę zbliżania się do członkostwa w Unii Europejskiej. Można się spierać, czy członkostwo to spowodowało przyspieszenie, czy być może dzięki temu zostaliśmy członkami, że osiągnęliśmy masę krytyczną reform. Natomiast jest faktem, że tak się stało. Dlaczego jest to tak ważne? Bo możemy mówić o dwóch hipotetycznych modelach rozwoju gospodarczego. Pierwszy model, to kraj, który rośnie dzięki rozwojowi rynku wewnętrznego (najbardziej dynamiczny jest wtedy rozwój sektora usług). Drugi model, to kraj, który rośnie dzięki eksportowi (zazwyczaj sektorem najbardziej dynamicznym jest wówczas przemysł przetwórczy). Mamy w Polsce do czynienia z częstym nieporozumieniem: mówi się, że skoro usługi to 60-70% PKB, to oczywiście jest, że szybki wzrost osiąga się dzięki usługom, a nie dzięki przemysłowi. Przypatrzcie się Państwo wzrostowi gospodarczemu w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat w różnych krajach świata,



a zobaczcie, że tak naprawdę konsumpcja wewnętrzna zazwyczaj jest w stanie rosnać w tempie długookresowym 3 czy 4%. Czy może rosnać szybciej? Zazwyczaj szybki wzrost konsumpcji wewnętrznej powoduje narastanie napięć, inflację, deficyt handlowy, kryzysy walutowe, co hamuje rozwój. Natomiast kraje, które osiągnęły naprawdę szybkie tempo wzrostu PKB, to kraje, w których szybko rosły obroty handlu zagranicznego i produkcja przemysłu. Właściwie jedyną kategorią popytu finalnego, która jest w stanie długookresowo rosnać w tempie powyżej 10% bez powodowania napięć gospodarczych, jest eksport. Dlatego myślę, że na dłuższą metę, jeżeli chcemy naprawdę szybkiego wzrostu gospodarczego Polski, to powinniśmy przede wszystkim myśleć o tym, jak wykorzystać fakt, że jesteśmy w Unii, jesteśmy konkurencyjni, jesteśmy w stanie rozwijać szybko nasz eksport. Bo to jest tak naprawdę jedyna przepustka do wzrostu rzędu 7-8%, a nie 3-4%. I ostatnia rzecz. Czasem może paść pytanie – skoro przeżyliśmy lepiej od innych kryzys dlatego, że byliśmy mniej otwarci na handel, to może liberalizacja i otwarcie są drogą w niewłaściwą stronę? Pierwsza odpowiedź jest taka: w Korei Północnej prawdopodobnie nikt nie zauważył, że w 2009 r. był kryzys globalny. Druga odpowiedź: jak się chce wysoko latać, to trzeba się liczyć również z tym, że ryzyko się zwiększa, niewykluczone, iż czasem okresy kryzysów są wkalkulowane w cenę szybkiego rozwoju.

**Stanisław Gomulka:** Rzeczywiście sukces w tej otwartości na świat jest bardzo duży, na co zwrócił uwagę Pan Rektor. Trzykrotny wzrost udziału Polski w eksporcie i imporcie światowym to dużo, ale sytuacja początkowa była zupełnie niesatysfakcjonująca. Jesteśmy w tej chwili w sytuacji, w której udział eksportu w skali całego świata jest mniej więcej taki sam, jak polskiego PKB w światowym PKB. Dla takiego średnio rozwiniętego kraju o średniej wielkości to jest z grubsza to, o co chodzi. Więc to zaniedbanie początkowe, ten niedorozwój w tej dziedzinie usunęliśmy. Chciałbym zwrócić uwagę na może jeszcze większy sukces, tzn. w kompozycji produktowej eksportu i importu. Eksportowaliśmy kiedyś głównie takie rzeczy, jak węgiel, siarka, aluminium, a teraz eksportujemy coś zupełnie innego, artykuły przemysłowe o dość wysokim stopniu przetworzenia. Jeśli chodzi o import dóbr inwestycyjnych, to teraz importujemy w ciągu roku mniej więcej tyle, ile zaimportowaliśmy we wszystkich latach siedemdziesiątych. Z importem inwestycyjnym związany jest transfer technologii. I ta otwartość gospodarki ma tutaj ogromne znaczenie, nie tyle dlatego, że korzystamy z ekonomii skali, ile przede wszystkim dlatego, że jest to kanał, poprzez który do Polski dopływa nowa myśl techniczna, nowe produkty i technologie. Rezultat jest taki, że tempo wzrostu wydajności pracy w okresie transformacji jest w Polsce, w przemyśle, około dwa razy wyższe niż w krajach Europy Zachodniej. W tej postępującej integracji technologicznej z Europą Zachodnią, Stanami Zjednoczonymi i Japonią duża rola przypada bezpośrednim inwestycjom zagranicznym. One nie były ogromne, bo wynoszą tylko ok. 3% PKB, ale kumulatywnie doprowadziły do sytuacji, w której ok. 60% polskiego eksportu, to produkcja firm z dominującym udziałem kapitału zagranicznego.

**Bogusław Fiedor:** Punkt, od którego chciałbym zacząć swoją wypowiedź, został w zasadzie przez Profesora Gomułkę omówiony. Chciałem również podkreślić ogromne znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla dynamiki wzrostu w wymiarze realnym. Ponadto, nie do przecenienia jest to, że w wielu latach to bezpośrednie inwestycje zagraniczne, były bardzo ważnym czynnikiem równoważenia polskiego budżetu. Były takie lata, w których one właśnie w przeważającym stopniu wpływały na to zrównoważenie. Zatem ten aspekt BIZ jest też bardzo ważny. Chciałbym kontynuować myśl dotyczącą wpływu na sferę realną polskiej gospodarki integracji europejskiej i otwarcia na świat zewnętrzny. Wydaje mi się, że niezależnie od uwag Pana Profesora Orłowskiego, należy mówić o niezwykle pozytywnym wpływie integracji na wzrost i rozwój polskiej gospodarki. Zwłaszcza w tym wymiarze, że wymusiło to na nas przyspieszenie procesów dotyczących różnych aspektów realnego wymiaru – wzrostu technologicznego, ekologicznego, energetycznego. Bez procesu integracji nie byłby również możliwy tak szybki przełom instytucjonalny, czy reformowanie podstawowych polityk makroekonomicznych.

Na jeszcze jedną rzecz chciałem zwrócić uwagę. Nikt prawie tutaj nie mówił o globalizacji. Otóż wydaje mi się oczywiste, że Polska – niezależnie od tego, czy stała się członkiem Unii Europejskiej, czy nie – poddana byłaby różnym presjom, zagrożeniom związanym z procesem globalizacji. Jestem przekonany, że członkostwo Polski w Unii Europejskiej jest tym czynnikiem, który w znacznym stopniu pozwala nam jak gdyby amortyzować pewne negatywne następstwa związane z procesem globalizacji. Wiąże to zresztą w ogóle z tym, że według mnie zależność przyczynowo-skutkowa nie jest taka, jak się na ogół sądzi. Mianowicie, że pierwotne są procesy regionalnej integracji gospodarczej, a globalizacja jest jej swoistym skutkiem. Uważam, że jest dokładnie odwrotnie. Regionalna integracja gospodarcza jest właśnie taką reakcją na proces globalizacji, który pozwala amortyzować niektóre potencjalne czy rzeczywiste zagrożenia związane z procesem globalizacji. I całe szczęście, przepraszam za kolokwializm, że Polska, będąc w Unii Europejskiej, miała możliwość amortyzowania tych negatywnych następstw procesu globalizacji.

I ostatnia uwaga, o charakterze bardzo ogólnym. Naprawdę jest dzisiaj jeszcze za wcześnie, żeby na powyższe tematy wypowiadać bardzo kategoryczne sądy. Dlatego że przypadek Polski to przypadek kraju, w którym te wszystkie trzy rzeczy, o których mówił Pan Profesor Gorynia w swoim wprowadzeniu, (integracja, otwarcie gospodarki, globalizacja) działały się w istocie jednocześnie. W związku z tym często trudno odróżnić skutki od przyczyn, czy pokazać ciąg przyczynowo-skutkowy. Musimy o tym pamiętać.

**Marian Gorynia:** Myślę, że możemy płynnie przejść do trzeciej rundy. Gdy mówimy o otwarciu gospodarki polskiej, o jej związkach z otoczeniem zewnętrznym, to pojawia się hasło międzynarodowej konkurencyjności gospodarki polskiej. Jeśli jest coś takiego, jak światowy produkt krajowy brutto, to właściwie wiele krajów aspiruje do tego, aby ich udział w tym „torcie” był jak największy. Jeśli chodzi o międzynarodową konkurencyjność gospodarki polskiej, to chciałbym zwrócić uwagę szanownych uczestników panelu na coś, co ośmieliłbym się nazwać paradoksem. Z jednej strony mówimy o tym, że

gospodarka Polska odniosła w okresie 20 lat transformacji przynajmniej relatywny sukces, natomiast z drugiej strony, jeśli weźmiemy do ręki jakiegokolwiek rankingi dotyczące międzynarodowej konkurencyjności, wynika z nich, że sprawy w naszym kraju mają się fatalnie. Taki wniosek na przykład wypływa z rankingu World Competiveness Report i innych podobnych opracowań.

Chciałbym tutaj Panelistów poprosić o wypowiedzi na temat, czy to jest paradoks, czy okoliczność, którą można jakoś wyjaśnić.

**Witold Orłowski:** Zawsze mam duży problem z odpowiedzią na tego typu pytanie, bo wcale nie chcę mówić, że w Polsce jest idealnie. Wiadomo, że bardzo wiele rzeczy w Polsce jest do zrobienia, jeśli chodzi o konkurencyjność, tak rozumianą, jak rozumie ją World Economic Forum, czyli zdolność do długookresowego wzrostu. Natomiast z drugiej strony muszę powiedzieć, że rankingi nie pokazują całej prawdy, z bardzo prostego powodu: rankingi są w większości dostosowane do pewnych definicji konkurencyjności tworzonych na potrzeby krajów wysoko rozwiniętych. Dam tu najprostsz przykład. Jednym z podstawowych wskaźników są wydatki na badania i rozwój, przy czym logika jest prosta: kto wydaje dużo, ten jest konkurencyjny, kto wydaje mało, ten na pewno jest nieinnowacyjny, zapóźniony, niekonkurencyjny. Nie twierdzą, że w Polsce wydaje się dosyć, natomiast proszę zwrócić uwagę, że nasza sytuacja jest inna niż takich krajów, jak Stany Zjednoczone, Niemcy, Japonia, które są w czołówce postępu ekonomiczno-technicznego. Jeśli oni nie wymyślą sami nowej technologii, to jej od nikogo nie kupią, bo jeśli nawet istnieje, to jest zazdrośnie strzeżona przed konkurentami. Natomiast kraje, które są zacofane, nie muszą tej technologii wymyślać. Dla Polski postępowaniem jest często zakup technologii, która ma dziesięć lat i w Stanach Zjednoczonych jest już przestarzała, natomiast w Polsce przy niższych kosztach pracy jest technologią absolutnie opłacalną i – niewykluczone – optymalną z punktu widzenia porównania kosztów inwestycji z dochodem. Jeszcze raz powtarzam, nie chcę mówić, że w Polsce jest dobrze, nie mam wątpliwości, że trzeba wiele zrobić dla pobudzenia innowacyjności, ale miejsce na końcu rankingów, to po części po prostu zły pomiar.

**Andrzej Wojtyła:** Spróbuję krótko wypowiedzieć się jako makroekonomista. Paradoksu bym w tym raczej nie upatrywał, a w każdym razie nie przywiązywałbym do tego tyle wagi. Pan Rektor orientuje się znacznie lepiej ode mnie, jak mało wiemy na temat faktycznych procesów decyzyjnych inwestorów zagranicznych. Podejrzewam natomiast, że przy podejmowaniu decyzji czy zainwestować w Polsce, znacznie większą rolę niż patrzeć na miejsce w rankingu odgrywa rzetelne studium dotyczące długookresowych perspektyw. Natomiast z punktu widzenia makroekonomicznego kluczową sprawą jest ocena, jak gospodarka reaguje na szoki czy na kryzysy. Porównajmy tempo wzrostu przed obecnym kryzysem, czyli blisko 7% rocznie, z podobnym kilkanaście lat wcześniej, czyli w połowie lat 90. Wówczas relacja deficytu na rachunku bieżącym do PKB przekraczała 8%, a przy ostatnim przegrzaniu koniunktury ok. 4%. Jest to już wynikiem tego, że w reakcji na kryzys azjatycki

i rosyjski, podażowa strona naszej gospodarki uległa znacznemu wzmocnieniu. Teraz bardzo ważną będzie reakcja na poziomie mikro i kluczowa tutaj zależność między płacami a wydajnością pracy, czyli to, jak będą się kształtować jednostkowe koszty pracy w okresie ożywienia. Mamy wczorajsze wyniki za grudzień, które są trochę niepokojące: płace przyspieszyły do ponad 6%, a konsensus, który w przeszłości z reguły był trafny, zmniejszył się o połowę. Jest ryzyko, że może przestać działać mechanizm, który – w moim przekonaniu – był jednym ze stabilizatorów reakcji na ten ostatni kryzys. Mechanizm ów polegał na tym, że wzrost płac realnych uległ bardzo wyraźnemu spowolnieniu, *de facto* do zera, ale jednocześnie nie spadły one w sensie absolutnym, dzięki czemu podtrzymywały popyt konsumpcyjny, zapewniając gospodarce miękkie lądowanie. Kluczowe będzie to, jak kształtować się będzie wydajność pracy. W okresie spowolnienia doszło do pewnego chomikowania siły roboczej w przedsiębiorstwach, bo nauczone poprzednim kryzysem wiedziały, że łatwo się pozbyć pracowników, ale potem w okresie ożywienia trudno jest ich odzyskać. Tak więc zachowania przedsiębiorstw są odmienne niż w reakcji na kryzys końca lat 90. Myślę, że porównywanie tych dwóch okresów ożywienia może być niezwykle ciekawe dla studentów i doktorantów.

**Stanisław Gomulka:** Z punktu widzenia makroekonomicznego, kraj jest konkurencyjny, jeśli mamy coś w naszych produktach i naszych przedsiębiorstwach, co pozwala na wzrost udziału naszego eksportu w światowym eksporcie. Przed chwilą mówiliśmy, że Polska w ciągu ostatnich dwudziestu lat odniosła pod tym względem duży sukces. Udział eksportu w światowym eksporcie wzrósł bowiem około trzykrotnie, tzn. że polskie produkty musiały mieć i mają atrakcyjne ceny oraz parametry jakościowe, były w tym sensie konkurencyjne. Tak jest pomimo zaledwie umiarkowanego zaawansowania technologicznego i większych niż gdzie indziej barier biurokratycznych. Ta wysoka konkurencyjność wynika przede wszystkim stąd, że płace liczone w euro są dość niskie. Tak jest m.in. z racji odpowiedniego kursu walutowego. Występuje istotnie duża różnica między kursem wynikającym z siły nabywczej (*purchasing power parity exchange rate*) i rynkowym kursem walutowym. Gdyby tej różnicy nie było, to cena euro powinna wynosić ok. 2 zł, a nie ok. 4 zł. Jednym słowem, my płacimy niższą siłą nabywczą naszych dochodów na światowym rynku za to, że nie mamy produktów odpowiednio technologicznie zaawansowanych, że kapitał ludzki i inne czynniki są problemem.

**Bogusław Fiedor:** Będę kontynuował, jeżeli Pan Profesor Gomulka pozwoli, tę myśl. Przywołam też zapewne znane Państwu rozróżnienie dokonane przez Pana Profesora, zresztą dość często dokonywane we współczesnej literaturze przedmiotu, na dwie grupy krajów, a mianowicie kraje „frontowej technologii” i kraje peryferyjnego kapitalizmu. Otóż Polska, mimo że należy w statystykach światowych do krajów średnio rozwiniętych, z pewnego punktu widzenia dalej zaliczana jest do krajów peryferyjnego kapitalizmu. Właśnie z tego punktu widzenia, o którym Profesor Gomulka mówił. Niemniej dla takich

krajów jest właśnie charakterystyczne, że ich konkurencyjność i sukcesy na rynkach światowych są głównie – jak się to mówi – *efficiency driven*, nie zaś *innovation driven*. Natomiast nie oznacza to, że w długim okresie, zwłaszcza jeżeli przestaniemy korzystać z owej korzyści wynikającej z różnicy między siłą nabywczą a kursami, nie pojawi się konieczność wzrostu produktywności również w wyniku wzrostu innowacyjności. Ale, oczywiście, tego się nie da zrobić od razu, choć jeszcze nie oznacza, że tego zrobić nie można. Przykład Hiszpanii pokazuje, że jest to wykonalne i nie jest to tylko kwestia wzrostu skali nakładów na badania i rozwój, ale wielu innych czynników, o których mówi się czy analizuje się je w kolejnych raportach World Economic Forum. To jest również kwestia jakości otoczenia instytucjonalnego i poziomu edukacji. W długim okresie źródła wzrostu konkurencyjności związane z zamykaniem luki efektywnościowej będą się powoli wyczerpywać, a tempo tego procesu gwałtownie się zwiększy, gdy staniemy się członkiem Eurolandu. I to jest pewna bardzo ważna cezura z tego punktu widzenia. Dlatego jesteśmy zmuszeni, mówiąc krótko, zatroszczyć się o te endogeniczne źródła wiedzy, technologii i innowacji, o wzrost ich znaczenia w stosunku do obecnie dominujących zagranicznych źródeł wzrostu efektywności i innowacyjności. Ważne jest to, by mieć w tej perspektywie pewną politykę, bo nie da się z dzisiejszego poziomu 0,5% PKB przejść do 2-3% wydatków na B+R z roku na rok. To jest długi proces, możliwy pod warunkiem pewnego konsensusu politycznego. I ostatnia uwaga. Moim zdaniem, nigdy nie było, nie ma obecnie i nigdy nie będzie żadnych cudownych recept na wzrost konkurencyjności. Nawet rozwój krajowej sfery wiedzy, technologii i badań to tylko jeden z czynników, konieczny, ale niewystarczający. Musimy o tym pamiętać, że nie ma żadnego panaceum, które nagle pozwoli nam być gospodarką, która jest *innovation driven*.

**Tadeusz Kowalski:** Pomiar konkurencyjności międzynarodowej oparty jest na systemie licznych mierników, z których część ma charakter arbitralny, subiektywny. Tak więc obraz danego kraju, w tym oczywiście także Polski, w dużej części jest funkcją subiektywnych ocen, opinii i badań ankietowych, itd. Często Polacy i przedsiębiorcy działający w Polsce mają tendencję do mówienia bardzo krytycznie o kraju, akcentując słabe strony i kłopoty. W efekcie, kiedy popatrzymy na miejsce Polski w naszej środkowoeuropejskiej grupie krajów, z którymi się ścigamy i powinniśmy się porównywać, okazuje się, że po raz pierwszy od wielu lat jesteśmy w 2009 r. na drugim miejscu (za Czechami). W ostatnich latach nasza względna pozycja wobec Węgier, Czech, Słowacji, Litwy czy Ukrainy była słaba (4-5 miejsce). Ważnym elementem, obok wspomnianego niedoceniań własnych osiągnięć i akcentowania różnych niedomagań, było to, że w badaniach międzynarodowej konkurencyjności bardzo duży nacisk kładzie się na kryterium jakości instytucji. Istotnie, jakość stanowionego prawa, kultura egzekwowania prawa czy jakość otoczenia biznesu to nasze faktyczne bariery. Na tym tle dobitnie trzeba odnotować fakt, że w ciągu 20 lat zmniejszyliśmy dystans mierzony PKB *per capita* do wszystkich bez wyjątku wymienionych już środkowoeuropejskich krajów transformacji. Równocześnie musimy zwrócić uwagę, że pewnie dokonaliśmy tego postępu dużo większym nakładem sił społecznych, niż gdybyśmy lepiej

potrafiliby poradzić sobie z instytucjami i z szeroko pojętą instytucjonalną obudową mechanizmu rynkowego. Społeczny nakład byłby mniejszy, a jakość i poziom życia byłyby wyższe.

**Krzysztof Jajuga:** Nie wypada nie nawiązać w tym miejscu do World Economic Forum. Nie przeceniałbym tego, w tym sensie, że są to tylko rankingi. Rankingi spłaszczają obraz w tym sensie, iż ze skali pomiarowej ciągłej czynią skalę porządkową. Nie zmienia to faktu medialnego, że podskoczyliśmy akurat w ostatnim roku, jesteśmy na 45 czy 46 pozycji. Warto się przyjrzeć temu, że ranking jest tworzony na podstawie zmiennych podzielonych na 12 różnych obszarów, ale nie wszystkie obszary są dla nas adekwatne. Odpadają ostatnie dwie grupy z tych dwunastu, które dotyczą gospodarek opartych na innowacji. Warto się jeszcze przypatrzeć innym zmiennym. Jest taka bardzo ciekawa zmienna: ilość czasu potrzebna do startu biznesu – i to wypadło dla nas fatalnie (31 dni).

Polska sytuuje się nie najlepiej w niektórych instytucjonalnych kwestiach, tam gdzie kraje typu Singapur, Nowa Zelandia i cała Skandynawia wypadają świetnie. Chodzi tu o zaufanie do instytucji publicznych.

**Marian Gorynia:** Wszyscy paneliści w każdej rundzie zajęli stanowisko, ich wypowiedzi były bardzo zróżnicowane, bardzo wieloaspektowe, za co pięknie dziękuję. Myślę, że najlepszym zwieńczeniem tej debaty będzie nie próba syntezy tego, co zostało powiedziane, lecz Państwa pytania do panelistów.

**Andrzej Czyżewski:** Szanowni Panowie Paneliści, a w szczególności Panie Profesorze W. Orłowski. Chcę Pana zachęcić do bardziej pogłębionej, a może ponownej refleksji na temat parytetu dochodów rolniczych, a w zasadzie tej definicji, którą Pan Profesor chwilę temu wygłosił, iż „skoro rolnik nie ma odpowiednich kwalifikacji (jak w sferze pozarolniczej), to dlaczego ma osiągać parytetowy dochód z działalności rolniczej”. Otóż, Panie Profesorze, parytet dochodów rolniczych we Wspólnej Polityce Rolnej Unii Europejskiej i w Polsce ma inny sens niż Pan przedstawia. Jest podstawowym celem, a zarazem instrumentem szerszej pojętej polityki gospodarczej. Dlaczego? – bo kompensuje transfer nadwyżki ekonomicznej, która „ucieka” od rolnika (producenta) do jego bliższego i dalszego otoczenia i bez polityki interwencyjnej państwa nie wróci (samoczynnie przez rynek) do producenta. Dlaczego ucieka? – bo ziemia jest osobliwym czynnikiem produkcji i inaczej reaguje w warunkach rynkowych niż praca i kapitał. Przede wszystkim jest niemobilna, konsumenci żywności zaś działają w warunkach przymusu konsumpcji i względnie sztywnej cenowej i dochodowej elastyczności popytu. Uwarunkowania te tworzą trwałe bariery rozwoju rolnictwa: popytową, dochodową i przemian strukturalnych i zasada parytetu dochodów rolniczych i nierolniczych stosowana aktywnie w polityce rolnej pozwala je pokonać. Panie Profesorze, gdyby pan Profesor taką jak wcześniej tezę wygłosił w Parlamencie Europejskim, to wywołałby Pan wielką falę sprzeciwu, gdyż najlepiej rozwinięte gospodarstwa rolne we Francji, Danii, Belgii, a także większość w Wielkiej Brytanii, Niemczech i innych krajach UE

działają w warunkach „ujemnych” dochodów rolniczych ze względu na poziom kosztów produkcji. Procesy reprodukcji rozszerzonej mogą się w nich odbywać tylko dzięki stosowanej w praktyce zasadzie parytetu dochodów rolniczych i nierolniczych, którą promuje Wspólna Polityka Rolna UE. Proszę więc Panie Profesorze nie upraszczać sprawy, bo parytet dochodów rolniczych wiąże się nie tyle z problemem kwalifikacji producentów, ile z kwestią względnie zrównoważonej relacji cen, dochodów i kosztów w rolnictwie, a szerzej – z problematyką zrównoważonego rozwoju całego sektora gospodarki żywnościowej, co z kolei dla gospodarki narodowej ma podstawowe znaczenie.

**Witold Orłowski:** Przede wszystkim, o czym proszę pamiętać, wyraźnie powiedziałem o rozumieniu parytetu dochodowego, jaki był w Polsce w czasach komunistycznych, w latach 80. Mówienie, że ma być równy poziom dochodów na wsi i w mieście, nie miało wówczas nic wspólnego z rozsądną polityką rolną. Natomiast trzeba stwierdzić, że wspólna polityka rolna Unii jest jednak polityką, która (wiem, że w Parlamencie Europejskim byłbym wygwizdany za tę uwagę) jest polityką bardzo kontrowersyjną. Generalnie mówi się, że jest to polityka, której celem jest niedopuszczenie do zbyt drastycznej zmiany dochodów, niedopuszczenie do tego, aby restrukturyzacja, przesuwanie zasobów pracy z rolnictwa do innych dziedzin gospodarki następowało zbyt szybko. Ze społecznego punktu widzenia cel takiej polityki jest oczywisty. Natomiast zawsze pada pytanie, czy polityka rolna, spowalniając proces restrukturyzacji na wsi, jest racjonalna. W Holandii gospodarstwa byłyby dochodowe również bez wspólnej polityki rolnej. Marzeniem byłoby to, aby polskie gospodarstwa takie były. Oczywiście do tego można by doprowadzić przez rozwój efektywności i stosowanie mocniejszych bodźców. Można zrozumieć, dlaczego dostosowania trzeba rozłożyć w czasie. Niemniej zwracam uwagę na to, że wspólna polityka rolna jest przedmiotem kontrowersji. Nie sam fakt jej istnienia, ale to, czy świadome osłabienie działania mechanizmów rynkowych nie jest przesadne i czy nie powoduje, że te procesy restrukturyzacji rolnictwa są dłuższe niż powinny.

**Witold Jarmolowicz:** Pytanie poprzedzę krótką refleksją, a mianowicie taką, że chciałbym się tu odnieść do tej płaszczyzny debaty, która dotyczy rozwarstwienia społecznego dokonującego się poprzez różnicowanie się dochodów, bo tak to było prezentowane. Otóż najpierw pozwolę sobie zauważyć, że paneliści dość ostrożnie się w tej materii wypowiadali, tj. w sposób zróżnicowany, ale umiarkowany. Myślę, że takie podejście jest też uzasadnione, i to z kilku powodów. Po pierwsze dlatego, że płaszczyzna ta – w kontekście innych badań nad transformacją – jest wciąż stosunkowo mało rozpoznawana, chociaż zarazem wiedza w powyższym zakresie jest dla polityki społeczno-gospodarczej niezbędna, a nadto problem rozwarstwienia budzi w świadomości społecznej wiele kontrowersji.

Z jednej strony przywołuje się tu choćby 5 milionów ludzi biednych i bardzo biednych (o których wspominał też Profesor Gomułka), a z drugiej – kilkaset osób, które w różnych bankach, i to jeszcze w warunkach kryzysu, zarabiają po kilkaset tysięcy złotych miesięcznie.

Profesor Kowalski w swej wypowiedzi przywołał z kolei – i nie bez racji – współczynnik Giniego, który jako uznany wskaźnik „mówi” między innymi o poziomie zróżnicowania w podziale dochodów w różnych krajach. W tym względzie zresztą sytuuje on Polskę nie na poziomie oligarchicznym, choć już nie egalitarnym.

Pozostaje też pytanie, co się właściwie zmieniło w strukturze społecznej, jeśli brać pod uwagę nie tylko zróżnicowanie w zasobach majątkowych, ale i w strumieniach dochodowych, gdy chcemy brać pod uwagę zmiany zachodzące podczas transformacji. Przede wszystkim – gdy chcemy ocenić te zmiany – pozostaje również problem, czy można je odnieść tylko do przyszłości, czy też stanu obecnego i przyszłego w różnych krajach gospodarki rynkowej oraz takich jak np. Brazylia czy Kanada.

Budując zręby gospodarki rynkowej, nie wiemy bowiem jeszcze, do jakiego modelu ustrojowego przyszłej gospodarki polskiej zmierzamy. Niemniej można stwierdzić, że dochody socjalne w relacji do całości „średnich” dochodów ludności są w Polsce nadal wysokie (do 30%), znacznie wzrosły dochody z własności (z 5% do 20%) oraz że dominują oczywiście dochody z pracy (ponad 50%). Ponadto, że to zwłaszcza w ramach dochodów z pracy nastąpiło bardzo istotne „rynkowe” zróżnicowanie, co odegrało zarazem rolę „siły motorycznej” w procesie budowania nowego ustroju. Moje pytanie – kierowane do panelistów – jest więc takie: czy państwo – poprzez swoją politykę makroekonomiczną (monetarną, fiskalną, wynagrodzeń) powinno obecnie i w przyszłości przyczynić się do dalszego pogłębienia i przyspieszenia procesów różnicowania dochodów, czy raczej być bardziej w tym względzie neutralne lub może nawet – i wyraźniej już – to zróżnicowanie ograniczać?

**Bogusław Fiedor:** Po pierwsze, może zacznę od pewnego spojrzenia globalnego. Otóż doświadczenie historyczne pokazuje dwie rzeczy (choć są oczywiście wyjątki). Im wyżej rozwinięty kraj, tym większa część dochodów przypada pracy, mniejsza zaś część to dochody z własności. Drugie doświadczenie historyczne jest takie, że w obrębie dochodów z pracy zmniejszają się też różnice. Jest problem, czego to jest skutkiem. Myślę, że współcześnie niekoniecznie aktywnej (progresywnej) polityki podatkowej państwa. Nie rekomendowałbym jej dla Polski dlatego, że – na razie – często okazuje się ona kontrproduktywna z punktu widzenia tego celu, któremu miałaby służyć, czyli zmniejszaniu stopnia zróżnicowania dochodów dyspozycyjnych w stosunku do dochodów przed opodatkowaniem i przed transferami socjalnymi. Myślę, że dzisiaj główną drogą wiodącą do zmniejszenia różnic w dochodach pochodzących z pracy jest inwestowanie w kapitał ludzki. Dlatego tak ważną dziedziną aktywności państwa staje się dzisiaj szeroko rozumiana polityka edukacyjna i naukowo-badawcza.

**Andrzej Wojtyna:** Pamiętajmy, że wzrost zróżnicowania dochodowego u nas jest stosunkowo niewielki w porównaniu np. ze wzrostem, jaki nastąpił w Stanach Zjednoczonych. Zaskakujące jest to, że w dobie obecnego kryzysu, co zresztą podkreślają także politolodzy, ma to tak niewielki wpływ na



reaktywację lewicy. Okazuje się, że te rosnące dysproporcje niekoniecznie przekładają się na wzrost niezadowolenia społecznego. Sądzę, że w Polsce nie przekroczyliśmy optymalnego poziomu zróżnicowania dochodów, po przekroczeniu którego zaczynają przeważać czynniki negatywne, oddziałujące w kierunku spowolnienia tempa potencjalnego PKB, tak jak to się stało w przeszłości w wielu krajach Ameryki Łacińskiej. Brazylia, która przekroczyła ten poziom, próbuje zmniejszyć dysproporcje i w ostatniej dekadzie odniosła znaczny sukces. Gdy przekroczy się optymalny poziom, wtedy rzadkie zasoby w sektorze publicznym, które mogłyby być przeznaczone choćby na wzrost kapitału ludzkiego, rozwój edukacji itd., muszą być przeznaczane na inne dobra publiczne, takie jak utrzymanie porządku publicznego. Ważne, aby u nas ten poziom zróżnicowania dochodów nie został przekroczony.

**Eryk Łon:** Pozwolę sobie zadać dwa pytania. Po pierwsze o integrację ze strefą euro. Która ścieżka dojścia do strefy euro jest Państwu bliższa, czy model Słowacji, szybkie dojście do euro, czy też model czeski? Wiadomo, Prezes Banku Centralnego niedawno wypowiadał się, że nie wyobraża sobie, żeby Czechy wchodziły do 2019 r. Drugie pytanie dotyczy wczorajszej informacji podanej przez „Telegraf”. Europejski Bank Centralny w tej chwili zastanawia się nad opracowaniem zasad wychodzenia danego kraju członkowskiego ze strefy euro. Jak wiadomo zasad, procedur wychodzenia ze strefy euro do tej pory nie opracowano. Na ten temat toczą się intensywne dyskusje, zwłaszcza w kontekście problemów finansowych Grecji, i są już ekonomiści, którzy zachęcają, żeby Grecja jak najszybciej opuściła strefę euro.

Mnie się wydawało, że wśród ekonomistów, a także wśród dużej części – nazwijmy to, klasy politycznej jest coś w rodzaju konsensusu na ten temat, że powinniśmy wejść tak szybko – jak to tylko możliwe. Mieliśmy przecież niedawno indywidualny raport Narodowego Banku Polskiego sporządzony pod kierownictwem nowego prezesa, który początkowo przynajmniej uchodził za entuzjastę szybkiego wejścia do strefy euro. Ten raport był bardziej pozytywny w swojej wymowie niż poprzednio przygotowany raport, kiedy prezesem był Leszek Balcerowicz. I tu się mówiło o korzyściach rzędu 0,7% rocznie dodatkowego wzrostu PKB przez ok. 10 lat. W takim razie nie jest to tylko kwestia spełnienia warunków, oczywiście w przypadku Słowacji była determinacja, aby te warunki spełnić w ciągu ostatnich paru lat. Gdyby podobna determinacja miała miejsce w Polsce także podczas poprzednich rządów, być może to by się udało, choć plan Hausnera został zrealizowany w pełni, a nie w ok. 40%, i gdyby potem rząd koalicyjny z główną rolą Prawa i Sprawiedliwości kontynuował taką politykę. Zresztą Pani Gilowska też mówiła, że powinniśmy wejść tak szybko jak to jest tylko możliwe. Jednak rząd J. Kaczyńskiego generalnie był eurosceptyczny i teraz oczywiście mamy nową sytuację. Mamy bardzo duży deficyt w sektorze finansów publicznych i – jak się wydaje – data 2015 r., o której wspominałem już rok temu i ostatnio również premier Tusk, jest oczywiście datą dość ambitną. Jest to termin możliwy do realizacji, choć nie bez dużego wysiłku, więc nie to jest najważniejszym problemem – wchodzimy, gdy tylko to będzie możliwe.

**Andrzej Wojtyna:** Jest to bardzo ważna kwestia, która jeszcze parę lat temu byłaby politycznie w ogóle niewyobrażalna. Minister, który o wyjściu ze strefy euro choćby wspomniał, prawdopodobnie musiałby się podać do dymisji. Problem kluczowy w moim przekonaniu jest taki, że – patrząc z punktu widzenia teorii optymalnych obszarów walutowych – w tej rzeczywistości istniejącej unii nie jest spełniony istotny warunek. W unii walutowej, jaką są Stany Zjednoczone, rola budżetu federalnego odgrywa istotną rolę. Przypada nań kilkadziesiąt procent, podczas gdy w Unii Europejskiej tylko 1%. W związku z tym możliwość reagowania na asymetryczne szoki ze wspólnej kasy jest bardzo ograniczona, tym bardziej że rolnictwo bierze z tego pewnie 75%. Ważną rolę odegrało też to, że w praktyce Pakt Stabilności i Wzrostu nie był w stanie wyegzekwować choćby od strony rachunkowości, żeby kreatywna księgowość poprzez Grecję nie była stosowana, mimo że w dużej mierze wiedziano o tym. W wyniku braku przejrzystości te efekty fiskalne okazały się dużo silniejsze niż się spodziewano. Teraz problem polega na tym, czy ratować i na jakich zasadach. Pole manewru ogranicza problem *moral hazard*, czyli pokusy nadużycia, bo jeśli teraz pomoże się Grecji, to w przyszłości inne kraje też będą na to liczyć i będą prowadzić mniej roztropną politykę budżetową. Z drugiej strony dla wiarygodności strefy euro byłoby bardzo niedobrze, gdyby przy pierwszym poważniejszym kryzysie gospodarczym miało dojść do wyjścia z niej jednego z krajów członkowskich.

**Krzysztof Jajuga:** Dodam tylko jedno: kluczowa jest decyzja złożenia aplikacji do ERM2. Należy to uczynić w takim momencie, kiedy będzie mniejsze zagrożenie, co do spełnienia w okresie pobytu (w ERM2) czterech kryteriów. Chyba nie należy liczyć na to, że te kryteria zostaną zmienione. Trzeba złożyć aplikację, kiedy będzie stabilna sytuacja.

Należy tylko wyrazić żal, że były co najmniej dwa takie okresy, gdy Polska przy stosunkowo niewielkim wysiłku mogła wejść do strefy euro, niestety, nie wykorzystwała tej szansy.

*W toku dyskusji padło pytanie do prof. Andrzeja Wojtyny w kwestii suwerenności Polski: czy przejście Polski do strefy euro nie oznacza przekazania części naszej suwerenności w ręce zewnętrzne?*

**Andrzej Wojtyna:** Być może tutaj rozczaruję Pana, ale dla mnie rozumienie suwerenności nie polega na tym, czy mamy walutę krajową, która może się okazać np. perspektywicznie znacznie mniej stabilna niż waluta ugrupowania, do którego tak czy inaczej zdecydowaliśmy się – i to w demokratycznym referendum – wejść. Pamiętajmy, że nie mamy takich opcji traktatowych, jak Wielka Brytania czy Dania, lecz jesteśmy w sytuacji podobnej do Szwecji. Możemy dyskusję nad referendum, zresztą bardzo ciekawą, kontynuować. Pamiętam, jak kilkanaście lat temu, gdy toczyła się dyskusja o nowej konstytucji, pisałem do mojego posła z Krakowa, posła Rokity, żeby już wtedy w konstytucji zastrzec, że naszą walutą może być nie tylko złoty, ale również waluta ugrupowania, do którego w sposób demokratyczny planujemy przystąpić. Pamiętajmy, że ta suwerenność budowana na swoim własnym znaku pieniężnym może bardzo niewiele znaczyć. Co znaczy taka suwerenność

w przypadku krajów, które przechodziły przez cykle hiperinflacyjne, gdzie nie miały w swojej walucie zakotwiczenia oczekiwań inflacyjnych i musiały go szukać w dolarze czy innej walucie, żeby w ogóle zachować byt gospodarczy rozumiany jako zaufanie podmiotów czy inwestorów zagranicznych. Podpisaliśmy traktat akcesyjny i musimy po prostu go przestrzegać. Być może źle się stało, że w traktacie nie został określony najpóźniejszy możliwy termin przystąpienia. Być może powinno być tak: macie obowiązek przystąpienia do strefy euro po przystąpieniu do Unii Europejskiej i nie może to być okres dłuższy niż 10 lat. Możecie sobie sami rozkładać optymalnie w czasie procesy dostosowawcze, ale nie dłużej niż 10 lat. Tego tak nie przeprowadzono, pewnie dlatego, że kraje strefy euro nie były przekonane, czy będą nas tam chcieli szybko widzieć. Nam się, niestety, zbyt często wydaje, że to oni będą nas bardzo mocno namawiać do tego, żebyśmy spełnili te warunki i znaleźli się w tym klubie.

**Tadeusz Kowalski:** Chciałbym bardzo krótko dodać, że koniecznie trzeba rozróżnić suwerenność formalną i faktyczną. Polska jest względnie małą otwartą gospodarką, zintegrowaną z UE i zewnętrznym światem poprzez przepływy towarów, usług i kapitałów. Dodatkowo trzeba podkreślić, że jesteśmy importem netto kapitału. Taka gospodarka w sferze stanowienia polityki pieniężnej *de facto* nie ma faktycznej suwerenności; musi prowadzić konserwatywną, standardową politykę pieniężną. Z tej chociażby racji należy odpowiednio przygotować się do jak najszybszego wejścia do unii gospodarczej i walutowej. Dodam jeszcze – co jako analityk bankowy Pan potwierdzi, że istnieje wysokie, graniczące z pewnością prawdopodobieństwo, iż wejście do jednolitej puli kapitałowej przyciągnie i ułatwi napływ BIZ do Polski, a to z kolei powinno nam pomóc zlikwidować lukę cywilizacyjną. Na koniec dodam, że prawdopodobieństwo, iż to strefa euro będzie generować wyższą stopę procentową od tej, którą mamy teraz w Polsce, a która m.in. zawiera względnie wysoką premię za ryzyko specyficzne, jest bardzo niskie – z tego powodu odpowiedź nasuwa się sama.

