

EKONOMISTA nr 5:6/97  
EGZEMPLARZ AUTORSKI

Leszek BALCEROWICZ, **Socjalizm, kapitalizm, transformacja. Szkice z przelomu epok**, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 388

Ostatnia książka Leszka Balcerowicza jest niewątpliwie wydarzeniem naukowym. Zawiera 14 szkiców, napisanych w ciągu ostatniego 10-lecia i z wyjątkiem jednego zostały pierwotnie opublikowane po angielsku, w renomowanych czasopismach i wydawnictwach<sup>1</sup>. Fakt ten czyni publikację tę interesującą dla historyków myśli ekonomicznej, a także tych, którzy zajmują się losami transformacji krajów Europy Środkowej i Wschodniej, zwłaszcza polskiej.

Książka Leszka Balcerowicza stanowi ważny przyczynek do dyskusji o:

- teorii transformacji;
- praktyce transformacyjnej czy ściślej – polityce gospodarczej realizowanej w przechodzeniu od gospodarki socjalistycznej (nakazowo-rozdzielczej) do gospodarki kapitalistycznej (rynkowej);
- zaletach radykalnej liberalizacji, ukazującej przewagę tzw. terapii szokowej (której to nazwy Balcerowicz niechętnie używa), nad przejściem stopniowym (gradualistycznym) do gospodarki rynkowej.

To warstwa teoretyczna książki. Nie mniej ważny jest wątek drugi, z pewnego punktu widzenia istotniejszy, ukazuje bowiem ewolucję (stałość) poglądów autora w minionym 10-leciu. Ten wątek jest ważny z jeszcze innego powodu. Polska, niezależnie od zróżnicowanych ocen, osiągnęła w transformacji sukces większy niż jakkolwiek inny kraj postsocjalistyczny. Praktyka społeczna i gospodarcza to z pewnego punktu widzenia coś więcej niż teoria, którą można tworzyć przy biurku; praktyka obejmująca tak rewolucyjny proces, jak przejście od jednego do drugiego systemu, to eksperymentowanie na żywym i dużym organizmie, jakim jest gospodarka i społeczeństwo polskie. Nie ulega przy tym wątpliwości, że Leszek Balcerowicz jest ojcem sukcesu; jeśli nawet nie jedynym, to na pewno najważniejszym.

Jak już wspomniano, książka stanowiąca zbiór esejów (artykułów) z natury rzeczy ma inną logikę, inny rytm niż książka napisana w sposób jednolity, poddana rygorom jed-

<sup>1</sup> Są to następujące szkice: *Instytucje, dyspozycje, ludzkie zachowanie*.

Część pierwsza: *Socjalizm a kapitalizm: Problemy definicji socjalizmu we współczesnym świecie* (1988); *Z historii sporu o sprawność gospodarczą socjalizmu* (1988); *O „socjalistycznej” gospodarce rynkowej* (1988); *Socjalizm a innowacyjność* (1988); *W stronę analizy własności* (1985, 1986, 1989, 1995); *Systemy polityczne i gospodarcze: problemy zgodności i sprawności* (1994).

Część druga: *Od socjalizmu do kapitalizmu: Zrozumieć postkomunistyczne przemiany* (1994); *Przemiany gospodarcze w Europie Środkowo-Wschodniej: porównania i wnioski* (1993); *Drogi do prywatnej gospodarki rynkowej* (1995); *Polityka makroekonomiczna w przechodzeniu do gospodarki rynkowej* (1995); *Pospolite błędy w dyskusji na temat reform gospodarczych* (1993).

Część trzecia: *Polskie reformy gospodarcze: Polska reforma gospodarcza w latach 1981–1988* (1988); *Przejście do gospodarki rynkowej: w Polsce w latach 1989–1993*.

nej, naczelnej idei, wewnętrznie spójna. Jest to zrozumiałe. Ma to wszakże liczne konsekwencje, o których warto przypomnieć oraz uwzględnić w ocenie.

Po pierwsze, mimo wspólnych idei, którymi są poglądy autora, książka taka ani nie musi, ani też nie może uwzględnić tych wszystkich wątków, które pojawiłyby się w monografii. Oznacza to, że nie można winić autora za brak omówienia nawet ważnych problemów.

Po drugie, pewne kwestie wielokrotnie się powtarzają, i to jest również zrozumiałe, gdyż na potrzeby różnych tekstów uwzględnia się wątki podstawowe, tworzące zręby teoretyczne modelu transformacyjnego Leszka Balcerowicza. Nie jest zatem przypadkiem, że w większości tekstów (zwłaszcza w części II i III) model oparty na *S* (stabilizacji makroekonomicznej), *L* (liberyzacji mikroekonomicznej) i *I* (zasadniczych zmianach instytucjonalnych), jest powtarzany. Nie byłoby to niczym zdrożnym, gdyby ów model opukiwano, omawiano i rozwijano z różnych stron. W większości jednak przypadków jest jedynie powielany.

Po trzecie, co jest również zrozumiałe, pewne wątki, które autorowi z różnych względów mniej pasowały do analizy, potraktował on marginesowo. I znów nie można mieć o to pretensji do Leszka Balcerowicza, bowiem esej rządzi się innymi regułami od książki.

Przedstawione uwagi sformułowano nie tyle jako zarzut, ile jako usprawiedliwienie dla recenzenta, który z innymi problemami musi się kłopotać w przypadku książki, a z innymi w przypadku zbioru artykułów. Kłopoty recenzyjne zbioru esejów polegają głównie na tym, że prawie do każdego tekstu można zgłosić jakąś uwagę, jakieś zastrzeżenie, jakąś krytykę, co wszakże w krótkiej recenzji nie jest możliwe.

Trudność oceny polega jeszcze na czymś innym: generalnie zgadzam się bowiem z poglądami Leszka Balcerowicza, przynajmniej w odniesieniu do głównych procedur transformacyjnych. Nie ulega, przynajmniej dla mnie, wątpliwości, iż radykalna liberalizacja jako początek transformacji jest zasadna nie tylko teoretycznie, lecz także praktycznie. Jednocześnie chciałoby się lepiej poznać poglądy autora na wiele kwestii, zwłaszcza na te, które moim zdaniem zostały zmarginalizowane, co nie znaczy całkowicie pominięte. Autor je wprawdzie widzi, być może nawet docenia, ale nie na tyle, by poświęcić im głębszą refleksję. Jest to także powodem, dla którego kilku takim kwestiom poświęcę nieco więcej uwagi.

Transformacja, którą przechodzą kraje Europy Środkowej i Wschodniej, zawsze oznacza zdruzgotanie lub złamanie starego systemu ekonomicznego. To pozostaje poza dyskusją. Niemniej między jednym a drugim systemem ekonomicznym istnieje kontynuacja. I nie tylko w tym sensie, że pozostaje pewien układ lokalizacyjny, z mniej lub bardziej właściwie usytuowanymi fabrykami, majątkiem, ludnością itd. Nowy system ekonomiczny przejmuje także pewne instytucje wymagające w nowych warunkach nowego oprządkowania, wzbogacenia o nowe zasady, lecz nie trzeba ich likwidować. Dotyczy to np. urzędów skarbowych, firm ubezpieczeniowych itp. Oczywiście sytuacja, w której będą działać jest już inna, głównie – chociaż nie wyłącznie – za sprawą pojawienia się rynku. Zasadnicze pytanie, bardziej teoretyczne niż praktyczne, sprowadza się do tego, w jakim zakresie tego rodzaju instytucje mogą być włączone do nowego porządku ekonomicznego, a w jakim muszą ulec rozwiązaniu. Ta kwestia, jeśli dobrze zrozumiałem poglądy Balcerowicza, nie została w ogóle podniesiona. A przecież dziedzictwo przeszłości wywiera znaczny wpływ na kształt nowego porządku ekonomicznego, jego instytucji, nie mówiąc już o strukturze podaży. To nie tylko kwestia tzw. czystej produkcji socjalistycznej, o której wielokrotnie autor wspomina.

Celem procesu transformacyjnego jest nie tylko tworzenie nowych reguł gry ekonomicznej i nowych instytucji, lecz także zagospodarowanie w nowych warunkach pewne-

go porządku społecznego i gospodarczego, którego – przynajmniej w początkowych fazach transformacji – odrzucić nie sposób. Byłoby to bowiem nie tylko marnotrawstwem ekonomiczno-społecznym, lecz także piętrzyłoby niestęchanie trudności społeczne i gospodarcze.

Jak się wydaje, ten wątek jest w ogóle pomijany w dyskusjach transformacyjnych, przez jednych dlatego, że widzą głównie tworzenie nowego porządku ekonomicznego, a przez innych dlatego, że nie chcą uchodzić za obrońców starego. Być może problem ten zaczyna się pojawiać wtedy, gdy okazuje się, że wstępnym bojem nie udaje się zlikwidować całej spuścizny przeszłości. Niezależnie jednak od tego, jak będziemy oceniać ów spadek, nie można pominąć problemu kontynuacji w rozważaniach teoretycznych, a tym bardziej praktycznych, dotyczących transformacji.

Kolejną kwestią, w jakimś stopniu z uprzednią związaną, jest rola erozji starego systemu w przejściu do gospodarki rynkowej. Leszek Balcerowicz wielokrotnie podnosi ten problem, ale – jak się wydaje – nie docenia jego znaczenia. Wskazuje i słusznie, że w obrębie starych struktur politycznych i własnościowych nie może pojawić się nowy porządek kapitalistyczno-rynkowy. Byłaby jednak błędem marginalizacja znaczenia erozji dla przebiegu transformacji. Wszak w wielu, nie twierdzą, że we wszystkich krajach przechodzących do gospodarki rynkowej, owa erozja na różnych zresztą szczeblach i płaszczyznach, zmieniła stary system socjalistyczny w jego pierwotnym, stalinowskim czy radzieckim wydaniu. Jeśli z tego punktu widzenia spojrzymy na historię państw socjalistycznych po 1956 r., okaże się wówczas, że stopień wolności gospodarczej, a częściowo i politycznej był różny. I tak: w jednych krajach tłumaczono zachodnią literaturę ekonomiczną (prawda, że niecałą), w innych nie; w jednych krajach podróżowanie na Zachód było możliwe, w innych nie; w jednych istniał sektor prywatny, prawda że ułomny i niewielki, w innych nie; w jednych krajach stare hierarchiczne struktury zarządzania ulegały złagodzeniu, w innych nie. Przejawy owej erozji można mnożyć – i jak się wydaje – w krajach, które odnotowują sukcesy transformacyjne, erozja systemu była większa niż w tych, które owych sukcesów jeszcze nie odnotowały.

Być może myślę się, ale owo niedocenywanie znaczenia erozji systemu bierze się głównie z tego, że Leszek Balcerowicz jest zapatrzony przede wszystkim w rolę polityki gospodarczej, w charakter przemian, które nastąpiły po złamaniu starego porządku politycznego. Własne, niepodważalne zresztą zasługi, stara się uznać nie tylko za najważniejsze, ale w gruncie rzeczy za jedyne. Nie chcę przez to powiedzieć, że o tych przejawach erozji w ogóle nie wspomina, ale czyni to mimochodem, przez co siłą rzeczy umniejsza znaczenie tego zjawiska.

Wydaje się również, że Balcerowicz zbyt małą wagę przykładą, przynajmniej w publikowanych w tej książce tekstach, do skutków oporu społecznego w transformacji. Oczywiście ten zarzut można łatwo odrzucić, wskazując na liczne wątki, a także interesujące wykresy, kiedy i jak najłatwiej osiągnąć poparcie społeczne dla radykalnych przemian. A przecież doświadczenia polskie, nie mówiąc o innych krajach, wskazują na dosyć wyraźne obszary napięć społecznych, na negatywną rolę silnych i zorganizowanych związków zawodowych, na tempo i charakter przemian transformacyjnych. Okazuje się, że problemów tych nie można rozpatrywać tylko w kontekście teorii ekonomicznej. Chociaż rolę związków zawodowych można by potraktować jako jedną z form monopolu, który w transformacji należy przeobrazić, a co najmniej zmienić.

Pozostaje wreszcie ostatni wątek, który wprawdzie jest przedmiotem zainteresowania Balcerowicza, ale w moim mniemaniu, traktuje go nieco po macoszemu. Dotyczy on roli oddolnej przedsiębiorczości, zwłaszcza przedsiębiorczości masowej, która pojawiła się w Polsce, a w Niemczech Wschodnich czy innych państwach była zjawiskiem margineso-

wym, przynajmniej w początkowym okresie. Ażebym był dobrze zrozumiany: autor wielokrotnie mówi o roli drobnych i średnich przedsiębiorstw, o znaczeniu klasy średniej, ale kwestii przedsiębiorczości nie wkomponował w model transformacji. Być może, że za drugim członem modelu: mikroekonomiczną liberalizacją, tkwi oddolne wsparcie przemian, ale właśnie – przynajmniej ja to tak odczytuję – jest to wsparcie, a nie samodzielny czynnik przemian. Prawdopodobnie wynika to z dwóch okoliczności. Rzeczywiście jakiś wstępny, początkowy ruch musi wyjść ze strony państwa, władzy (była nią ustawa o podejmowaniu działalności gospodarczej z 1988 r., a zwłaszcza radykalna liberalizacja zapoczątkowana w 1990 r.). Ale spontaniczna, silna odpowiedź w postaci powstawania ponad miliona małych i średnich przedsiębiorstw wynikała z wcześniej zakumulowanego doświadczenia, kapitału praktyki, chęci ryzyka i działalności na własny rachunek. Z jednej strony rozumiem dylemat teoretyczny Balcerowicza: widzi i docenia ów ruch oddolnej przedsiębiorczości, z drugiej – jest wszakże zdania, że erozja systemu niewiele wniosła do fazy przygotowującej transformację. Niejednokrotnie zwraca uwagę w swoich analizach, iż w krajach Europy Środkowej i Wschodniej kapitalizm był nie tyle zamrożony, ile zniszczony. Jeśli się stoi na stanowisku, że transformacja w Polsce rozpoczęła się dopiero w drugiej połowie 1989 r., to jest oczywiste, iż wielki, oddolny ruch ekspansywnych przedsiębiorców bierze początek w pierwszych decyzjach polityki gospodarczej nowej władzy.

Oczywiście, spory dotyczące transformacji, zarówno jej modelu teoretycznego, jak i praktycznej realizacji, długo jeszcze będą trwały, chociażby dlatego, że proces ten nie został zakończony, że gospodarka państw Europy Środkowej i Wschodniej ciągle ma jeszcze wiele do zrobienia, ażeby stworzyć rozwiniętą i ukorzenioną gospodarkę rynkową. Książka Balcerowicza stanowi nowy, silny impuls do dalszych dyskusji i sporów. Również dlatego, że po blisko 6 latach wraca do władzy architekt radykalnej transformacji w Polsce. Pojawia się pytanie, o ile pozostanie wierny modelowi przemian z początkowego okresu, o ile będzie wierny modelowi teoretycznemu i czy bieżące realia i inne wyobrażenia o gospodarce rynkowej u kolicjanta nie zmuszą go do zweryfikowania tego modelu?

*Jerzy Kleer*

**Stefan FELBUR, Rozwój gospodarczy Polski w okresie transformacji. Recesja i ożywienie**, Prywatna Wyższa Szkoła Handlowa w Warszawie, Warszawa 1997, s. 168

Recenzowana książka jest poważnym studium na temat rozwoju gospodarki polskiej w ostatnim dwudziestolecu. Jej autor jest wybitnym znawcą przedmiotu, o czym świadczy jego dorobek dotyczący procesów wzrostu gospodarki i jej efektywności.

Tytuł książki może być jednak mylący. Przez pojęcie okres transformacji gospodarki przyjęło się rozumieć okres zmian ustrojowych, których cezura w różnych krajach, zależnie od wydarzeń politycznych, są lata 1990–91. Autor obejmuje horyzontem czasowym swojej analizy również lata 80. (począwszy od 1979 r.). Jest to zgodne z intencją autora – porównania dwóch prób reformowania gospodarki polskiej, czyli wprowadzania systemu parametrycznego, a więc samoregulacji rynkowej w obrębie gospodarki socjalistycznej, oraz transformacji systemowej w latach 1990–95.

Tym sekwencjom czasowym autor podporządkował kolejność swojej analizy. Najpierw omawia obecne miejsce Polski na drodze realnego wzrostu gospodarczego (rozdział I). Następnie dokonuje próby porównania PKB *per capita* w Polsce w latach 1970–97 – liczonego według kursu walutowego i według parytetu siły nabywczej, a także w ujęciu globalnym oraz jako sumy spożycia i inwestycji (bez części PKB przeznaczonej na przyrost środków obrotowych). Pomijając sporną kwestię porównywalności PKB w warunkach gospodarki administrowanej centralnie (niedoborów) i gospodarki rynkowej (transformacji), podkreślić należy trafność porównania PKB w obu ujęciach. Okazuje się bowiem, iż spadek PKB *per capita* liczonego całościowo w latach 1978–91 wyniósł 22,0%, natomiast liczony jako suma spożycia i inwestycji *per capita* – tylko 1,6%. Różnica w utracie PKB była wynikiem natychmiastowego efektu uzyskanego w wyniku zwrotu gospodarki „ku rynkowi”, wyeliminowania niedoborów zaopatrzeniowych, które w latach realnego socjalizmu wyrażały się w bezproduktywnym zamrażaniu znacznej części PKB (w latach 80. – przeciętnie 8,2%) w postaci przyrostu środków obrotowych. W tym rozdziale ciekawe jest również porównanie PKB *per capita* z wydajnością pracy *sensu stricto* (PKB na 1 pracującego) i *sensu largo* (PKB na osobę w wieku zdolności do pracy). Odległość Polski od innych krajów (OECD) charakteryzowana zróżnicowaniem pierwszych dwóch wskaźników jest w przybliżeniu równa, natomiast różni się wskaźnikiem pierwszym i trzecim, co tłumaczy się większymi w Polsce różnicami między liczbą pracujących i ludnością zdolną do pracy.

W rozdziale II autor stara się przedstawić zależności między zmianami w systemie funkcjonowania gospodarki a makroproporcjami w latach 1978–89. Analizuje właściwe dla tego okresu trzy systemy funkcjonowania gospodarki polskiej, tj. nakazowo-rozdzielczej, kierowanej parametrycznie i korygowanej mechanizmem samoregulacji rynkowej. Analizowane są tu zmiany makroproporcji, relacje efektywnościowe na podstawie szerokiego zestawu wskaźników. Nie wdając się w dyskusję z poszczególnymi tezami autora, godzi się jednak zauważyć, iż atrybutami systemu funkcjonowania gospodarki w całym okresie PRL było: rozdzielnictwo deficytowych dóbr i dewiz (warunkujące stałe utrzymywanie się niedoborów), kontrolowanie cen w szerokim ich zestawie (nawet w schyłkowych latach 80.) oraz miękkie ograniczenia budżetowe. Zniwelowanie tych atrybutów znamionowało przejście do nowego ustroju, nawet jeszcze przed ekspansją prywatyzacyjną. Dlatego też nie wydaje się uprawnione stawianie w jednym rzędzie reform prorynkowych podejmowanych w latach PRL (z reguły nieudanych ze względu na fundamentalne bariery antyrynkowe, tkwiące w gospodarce administrowanej centralnie – chociażby w postaci wspomnianych atrybutów systemu) oraz transformację dokonującą się po 1989 r. Między tymi okresami leży bowiem cezura dzieląca system funkcjonowania nie kolejnymi retuszami regulacyjnymi, jak to się działo za PRL, a zasadniczymi zmianami ustrojowymi. Tę różnicę należało silniej zaakcentować i uwzględnić w analizie poszczególnych podokresów niż to wyrażono w pracy.

Dalsze rozdziały pracy poświęcone są rozwojowi gospodarki polskiej w okresie transformacji systemowej (rozdział III). Autor poddaje krytycznej analizie kwestię terapii szokowej i związanej z nią recesji, rozpatruje fazę ożywienia gospodarczego oraz dokonujące się w tej fazie zmiany struktury wytwarzania PKB (lata 1992–95), zamyka zaś ten rozdział przeglądem porównawczym gospodarki polskiej w 1995 r. i w 1988 r.

Pozostałe dwa rozdziały mają charakter prognostyczny, w rozdziale IV przedstawiono scenariusze rozwoju i zmian strukturalnych w dziesięcioleciu 1996–2005, w rozdziale V – przyszłość gospodarki polskiej na tle integracji z Unią Europejską.

Kończąc tę krótką prezentację treści recenzowanej pracy należy kilka słów powiedzieć o jej wstępie, co jest istotne z punktu widzenia jej krytycznej oceny. Pierwsza uwaga dotyczy bowiem prywatyzacji gospodarki oraz rynku pracy.

We wstępie do recenzowanej pracy autor twierdzi, iż nie analizował w niej przemian struktury własnościowej z dwóch powodów:

- wzrostu zasięgu sektora prywatnego nie wskutek jego samorozwoju dzięki przekształceniom przedsiębiorstw państwowych w prywatne;
- braku bezpośredniej i uchwytnej zależności między postępami prywatyzacji a kształtowaniem się PKB.

Pominięcie tej problematyki nie tylko zubożyło pracę, lecz sprawiło także, że wnioski wynikające z analizy, szczególnie prognostyczne, wydają się niedostatecznie przekonujące.

Zasadniczą cechą charakteryzującą rozwój gospodarki polskiej, obecnie i w dającej się przewidzieć przyszłości, jest jej dwoistość. Obok sektora publicznego, obejmującego przedsiębiorstwa wielkie, mamy sektor prywatny koncentrujący głównie podmioty małe (średnia liczba pracujących na 1 podmiot w gospodarce pozarolniczej w 1995 r. wyniosła 5 osób, a w przemyśle 10). Obecnie sektor prywatny w Polsce składa się w większości z podmiotów funkcjonujących przed transformacją oraz powstałych spontanicznie po 1989 r. Udział przedsiębiorstw sprywatyzowanych w latach 1992–95 w liczbie pracujących w sektorze prywatnym kształtował się w 1995 r. (w zależności od sposobu liczenia) w granicach 12,6–26,6%. Są to wszystko obliczenia na podstawie danych GUS. W kontekście diskutowanych problemów najistotniejsze jest jednak to, iż oba sektory stoją przed odmiennymi zgoła wyzwaniami. Przedsiębiorstwa sektora publicznego stoją przed koniecznością pracooszczędnej modernizacji swojego aparatu wytwórczego, w wyniku której w najlepszym wypadku zachowane będzie obecne zatrudnienie. Świadczy o tym wyraźnie fakt, iż w latach 1992–95 znaczny wysiłek inwestycyjny (wzrost nakładów o 21,8%) nie tylko nie przyczynił się do stworzenia nowych miejsc pracy, a przeciwnie – wpłynął na zredukowanie zatrudnienia o 14,9%. Tworzenie nowych miejsc pracy i tym samym walka z bezrobociem musi zatem przypaść sektorowi prywatnemu. Jego atutami w tej walce są przede wszystkim znacznie niższe koszty stworzenia nowych miejsc pracy (wartość uzbrojenia technicznego pracy w sektorze publicznym ogółem jest 2,4 razy wyższa niż w sektorze prywatnym, w gospodarce pozarolniczej – wyższa o 2,0 razy, a w przemyśle – wyższa o 4,1 razy). Rozpiętości wydajności pracy są jednak znacznie mniejsze, w wyniku czego produktywność środków trwałych w sektorze prywatnym jest wyższa: ogółem – o 57,7%, w gospodarce pozarolniczej – o 79,4%, a w przemyśle – o 131,0%. Te właśnie relacje decydować będą o kształtowaniu się struktury gospodarki polskiej w dającej się przewidzieć przyszłości, czyli o sytuacji na rynku pracy. Chodzi tu o zwalczanie bezrobocia, które – zważywszy na jego rozmiary – jest obecnie najważniejszym problemem gospodarki. Zależać to oczywiście będzie od możliwości zwiększenia udziału małych i średnich firm w gospodarce. Biorąc pod uwagę doświadczenia innych krajów (szczególnie należących do UE) udział ten w najbliższych latach powinien wzrastać.

Kolejną sprawą jest prognozowana struktura gospodarki. Obecnie w sektorze prywatnym dominuje sfera usług, należy jednak przewidzieć znaczny wzrost udziału przemysłu w tym sektorze. Ale i przy tym założeniu międzysektorowa rozpiętość przytoczonych relacji będzie się utrzymywać, a jeżeli tak, to wątpliwy staje się jeden z podstawowych wniosków w recenzowanej pracy o wzroście udziału przemysłu oraz zmniejszeniu się udziału usług w strukturze gospodarki polskiej. Dodajmy tu, iż we współczesnej gospodarce światowej nie spotyka się udziału przemysłu sięgającego 55%, co autor przewiduje dla 2005 r. (tabl. 4.1). Bardziej zgodna z realiami światowymi jest prognoza 39% udziału przemysłu, co wszakże jest zgodne z opcją usługową, ale wbrew preferencjom wyrażanym przez autora.

Trzecia kwestia dotyczy rezerw zdolności produkcyjnych i możliwości ich wykorzystania. Nie ma sporu co do istnienia tych rezerw, sporne mogą być szacunki ich rozmia-

rów – choć i tu różnice zdań są niewielkie. Sedno sprawy dotyczy stopnia ich dostosowania do bieżącej i prognozowanej struktury popytu. Autor na ten temat nie zabiera głosu, z kontekstu książki można zaś wnosić, iż widzi on możliwość całkowitego wykorzystania tych rezerw, oraz to, że w dużej mierze im właśnie zawdzięczamy obecne ożywienie gospodarki. Jest to pogląd nadmiernie optymistyczny. Według piszącego te słowa duża część (przypuszczalnie około połowy) wolnych zdolności produkcyjnych jest bezużyteczna, czego dobitnym dowodem jest sytuacja w hutnictwie i innych branżach przemysłu. Na poparcie tej tezy można jednak przytoczyć argument makroekonomiczny. Gdyby przyjąć, iż wolne zdolności produkcyjne są w całości sprawne, wówczas inwestycje należałoby ograniczyć tylko do wymiany fizycznie zużytych składników majątku trwałego, a ich udział w PKB do 4–5%. Faktycznie w latach 90. stopa inwestycji waha się w granicach 20–22%, co jest niemało jak na standardy europejskie. Świadczy to, że w Polsce mamy do czynienia z klasycznym inwestycyjnym modelem wzrostu gospodarki, zaś rolę, jaką w nim odgrywają rezerwy kapitału trwałego, uznać należy za mocno ograniczoną.

Ostatnia sprawa dotyczy innowacyjności gospodarki i związanych z nią nakładów na działalność B + R. I znowu, nie ma sporu co do wielce negatywnych następstw – i dla gospodarki, i dla rozwoju społecznego – nadmiernego redukowania wspomnianych nakładów. Między ich udziałem w PKB a innowacyjnością gospodarki nie ma jednak prostej zależności. Gdyby tak było, Polska w latach 70. innowacyjnością niewiele ustępowałaby takim krajom, jak RFN i Francja (por. tabl. 5.3), trudno zaś dowieść, aby wskaźniki PKB *per capita* oraz innowacyjności gospodarki polskiej były obecnie niewspółmierne niższe niż w latach 70., kiedy to udział nakładów na B + R w PKB był 3–4 razy wyższy. Zależności te są zatem znacznie bardziej złożone niż to zdawkowo zasygnalizował autor recenzowanej pracy.

Uwagi, które mi się nasunęły na marginesie pracy Stefana Felbura, mają charakter dyskusyjny. Niczym nie umniejszają one mojej wysokiej oceny, którą wyraziłem na wstępie. Jest to praca odpowiadająca wysokim standardom naukowym: dociekliwa, interesująca zarówno dla szerokiego grona ekonomistów, pracowników naukowych i studentów, jak i praktyków gospodarczych. Zapewne spotka się wśród czytelników z uznaniem i życzliwym odzewem.

*Paweł Glikman*

**Adam Lipowski: Polityka przemysłowa a wzrost konkurencyjności. Doświadczenia azjatyckich „tygrysów” i wnioski dla Polski**, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 213

Podstawowy cel, który stawia sobie autor recenzowanej książki, sprowadza się do próby znalezienia odpowiedzi na pytanie, czy przedmiotowa polityka przemysłowa rzeczywiście może się przyczynić do zwiększenia konkurencyjności przemysłu i przyspieszenia wzrostu produktu krajowego brutto (s. 7). Tak określone zadanie, niezależnie od formalnego podziału na rozdziały, autor wykonał zarówno w teoretycznej, jak i empirycznej części pracy.

W części teoretycznej, która jest tożsama z rozdziałem pierwszym, tematem rozważań są rozmaite aspekty polityki przedmiotowej, a zwłaszcza metody selekcji dziedzin

potencjalnie konkurencyjnych i narzędzia promocji tych dziedzin, a także nadrzędne cele oraz kryteria oceny tej polityki. W części empirycznej, która obejmuje pozostałe rozdziały książki, autor zweryfikował główne ustalenia z rozdziału pierwszego przez badanie zasad selekcji oraz narzędzi stosowanych w polityce przedmiotowej w Korei Południowej i na Tajwanie w latach 1960–90. W rozdziale drugim położono nacisk na problematykę selekcji, zaś w rozdziałach trzecim i czwartym – na analizę stosowania w tych krajach odpowiednio barier protekcjonistycznych i subsydiowanych kredytów. W zakończeniu, poza podsumowaniem całości rozważań, autor starał się ukazać, jakie wnioski dla Polski można wyciągnąć z analizy polityki przedmiotowej w omawianych krajach.

Rozdział pierwszy spełnia w strukturze książki pożyteczną rolę, bowiem służy wyłożeniu pojęć i wprowadza w swoistą filozofię autora. Pewne zdziwienie może tylko wywołać swoista asymetria części teoretycznej. Skoro wiele uwagi poświęcono refleksji teoretycznej na temat polityki przemysłowej, to można było oczekiwać również wyjaśnienia sposobu rozumienia konkurencyjności, a więc kategorii wyeksponowanej w tytule. Pojęcie to, „dyżurne” we współczesnych tekstach ekonomicznych, jest rozumiane niejednoznacznie. Można się nawet pokusić o stwierdzenie, że daleko posunięty brak precyzji doprowadził do prawie całkowitego zatarcia zdolności wyjaśniającej tego terminu. Tymczasem w tekście brak definicji tej kategorii. Trudno jest również wydedukować sposób jej rozumienia na podstawie zawartych w tekście rozważań.

Za ceną uważam próbę sformułowania kryteriów oceny polityki przemysłowej, chociaż trudno jest mi zaakceptować ją bez zastrzeżeń. Zdaniem autora, „*aby dokonać pogłębionej oceny polityki przedmiotowej, należy posługiwać się co najmniej trzema kryteriami oceny: a) kryterium skuteczności tej polityki, b) kryterium jej istotności, c) kryterium jej efektywności*” (s. 32). Następnie powiada się, że „*skuteczność najlepiej jest badać przez porównanie faktycznie osiągniętej zdolności produkcyjnej w danej branży ze zdolnością zakładaną w polityce przedmiotowej*”. Pomijając fakt, że zdolności produkcyjne są wielkością trudno mierzalną i dlatego kłopotliwą do wykorzystania w analizach ekonomicznych, sądzę, że w systemie gospodarki rynkowej, a taka właśnie jest przedmiotem rozważań, celem jest wielkość produkcji, a nie zdolności wytwórcze. Zastrzeżenie to jest tym bardziej istotne, że autor zajmuje się polityką komercyjną, w której – jak się wydaje – miarą sukcesu w większym stopniu niż zdolności wytwórcze jest wielkość sprzedaży.

Za kryterium istotności polityki przedmiotowej autor uznaje sytuację, kiedy rząd zamierza promować inwestycje w tych dziedzinach produkcji, w które nie planowali zaangażować się przedsiębiorcy (s. 33). Autor świetnie zdaje sobie sprawę z trudności rozszyfrowania zamierzeń inwestorów, a co za tym idzie – w oszacowaniu wpływu na nie oddziaływań rządu, dlatego też uznaje, że „*można więc porównać zmiany struktury przedmiotowej inwestycji w danym kraju ze zmianami w krajach o podobnych cechach ekonomicznych i kulturowych, ale nie stosujących polityki przedmiotowej jak w badanym kraju*” (s. 34). Jeżeli przedstawioną listę uzupełnić niezbędnym podobieństwem warunkowań zewnętrznych, to widać wyraźnie, że bynajmniej nie będzie łatwo o materiał do proponowanych zestawień.

Na s. 34 stwierdzono: „*Polityka przedmiotowa jest tym efektywniejsza w sensie absolutnym, im bardziej przyczynia się do osiągnięcia konkurencyjności przemysłu, nie pogarszając ogólnej efektywności gospodarki*”. Tymczasem podręcznikowe rozumienie efektywności implikuje zestawienie efektów i nakładów, natomiast w przytoczonej definicji brakuje wyraźnego określenia strony kosztowej. Oprócz tego wykorzystanie efektywności, podobnie jak i innych kryteriów oceny przedmiotowej polityki przemysłowej, nie jest łatwe. Zapewne jest to źródło licznych trudności, z którymi boryka się autor w części empirycznej pracy.



Mam także wątpliwości, czy z punktu widzenia celów pracy tak właśnie należało sformułować kryteria oceny polityki przemysłowej. Jeżeli bowiem patrzeć na nią z perspektywy międzynarodowej konkurencyjności, to jej zmiany powinny być zarazem kryterium oceny.

Rozdział drugi otwiera część empiryczną pracy. Przymiotnika „empiryczna” używam wprawdzie w ślad za autorem, ale z niejakim wahaniem, bowiem jest to swoista empiria z drugiej ręki. Nie zostały w niej bowiem zaprezentowane wyniki badań autora, lecz przedstawiono, scharakteryzowano i oceniono jedynie wyniki uzyskane przez innych uczonych. Jest to zabieg dyskusyjny ze strony metodycznej, bowiem omawiane badania nie zawsze są porównywalne. Nie sposób natomiast autorowi odmówić erudycji i wnikliwości w formułowaniu ocen. Ze względu na te właśnie cechy analizy trudno byłoby zakwestionować wniosek końcowy tej części rozważań, że *„zwolennicy polityki przedmiotowej nie potrafili, jak dotąd, przekonująco udokumentować, iż to właśnie tego rodzaju polityka przemysłowa przyczyniła się do wzrostu konkurencyjności przemysłu obu omawianych tu krajów (tj. Korei Płd. i Tajwanu) oraz długofalowego wzrostu PKB”* (s. 81).

W rozdziale trzecim przeprowadzono analizę znaczenia barier protekcyjnych we wzroście konkurencyjności przemysłu Korei Południowej i Tajwanu. Szczegółowa analiza doprowadziła autora do wniosku, że bariery protekcyjnych stosowanych w obydwu krajach nie należy bezpośrednio wiązać z kwestią wzrostu konkurencyjności przemysłu, gdyż miały one inne zadania.

W kolejnym rozdziale pracy poddano analizie funkcjonowanie subsydiowanych kredytów w celu ustalenia, w jakiego rodzaju polityce przemysłowej były one stosowane i jakie były tego następstwa. Z przeprowadzonych rozważań wynika, że *„ocena efektów funkcjonowania subsydiowanych kredytów w Korei Płd. i na Tajwanie z punktu widzenia ich wpływu na wzrost konkurencyjności przemysłu zależy przede wszystkim od poprawności wyboru przez rząd potencjalnie konkurencyjnych dziedzin produkcji”* (s. 172).

Dla czytelnika niewątpliwie najbardziej interesujące mogłoby być zakończenie ukazujące wnioski dla Polski. Jednak w tym miejscu spotkało mnie rozczarowanie. Autor uznał, że warunkiem zarekomendowania Polsce badanych doświadczeń azjatyckich jest ich jednoznacznie pozytywna ocena oraz – w świetle uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych – możliwość ich zastosowania w kraju. W pierwszej kwestii autor sformułował opinię, że *„nie ma dostatecznych podstaw do stwierdzenia, że właśnie ta polityka (tzn. polityka przemysłowa – M.L.) przyczyniła się do spektakularnego skoku cywilizacyjnego gospodarki Korei Płd. i Tajwanu w ostatnim czterdziestoleciu”* (s. 193–194). Wydaje się, że już ta konstatacja wystarczy, aby doświadczenia azjatyckie uznać li tylko za eksperyment o znaczeniu historycznym i zrezygnować z prób ich przenoszenia na grunt Polski.

Od omawiania drugiej kwestii, czyli możliwości przenoszenia pewnych doświadczeń, autor odcina się stwierdzeniem, że to nie mieści się w ramach pracy. Jest to o tyle dziwne, że w podtytule książki wyraźnie kryło się przyrzeczenie sformułowania wniosków dla Polski. Wnioski takie wprawdzie przedstawiono, ale mają one bardzo enigmatyczny charakter. Formułowane są one trochę obok głównego nurtu rozważań. W wywodach końcowych pada również stwierdzenie, że autor uzna za spełniony cel pracy, jeżeli odbiorca utwierdził się w przeświadczeniu, że polityka przemysłowa Tajwanu i Korei należy do doświadczeń specyficznych. Jest to pewna kolizja z cytowanym już sformułowaniem na wstępie zadaniem nadrzędnym.

Mimo wyraźnej staranności i troski o stronę redakcyjną pracy, autor nie ustrzegł się drobnych uchybień. Nie wiem np. co oznacza zdanie, że *„dewaluacja waluty krajowej z lat 1958–1960 spowodowała pewne obniżenie taryfy celnej”* (s. 91). Nie rozumiem również, dlaczego z porównania stopy inflacji na głównych rynkach eksportowych Korei Po-

łudniowej i tempa dewaluacji wona wyciągnięto wnioski o ujemnym poziomie realnej stopy kredytu eksportowego (s. 155).

Reasumując, uważam recenzowaną książkę za wartościowe, napisane ze znanstwem i kompetencją, studium polityki przemysłowej prowadzonej w Korei Południowej i Tajwanie w latach 1960–90. W mojej ocenie walorem pracy jest również wyraźnie emocjonalne zaangażowanie autora w omawiane problemy. Mimo tej wysokiej pozytywnej oceny, chętnie dowiedziałby się czegoś więcej o zagadnieniach świadomie pominiętych w pracy, jak chociażby o stosowaniu w polityce przedmiotowej bezpośrednich dotacji czy ulg podatkowych.

Marek Lubiński

**Polskie banki w drodze do Unii Europejskiej**, praca zbiorowa pod red. W.L. Jaworskiego, Poltext, Warszawa 1997. s. 286

Truizmem jest twierdzenie, że banki są podstawowym ogniwem systemu finansowego nowoczesnej gospodarki rynkowej, że decydują o sprawnym funkcjonowaniu systemu pieniężnego i w konsekwencji o właściwym usytuowaniu innych elementów sektora finansowego. Transformacja gospodarki musi wszak wiązać się z jednej strony z odbudowaniem sektora bankowego w jego właściwych dla gospodarki rynkowej funkcjach, z drugiej – sektor ten trzeba kształtować z perspektywą mającej nastąpić w niedługim czasie integracji Polski z krajami Unii Europejskiej.

Na naszym rynku ukazuje się wiele książek o bankowości, brakuje natomiast prac omawiających ten właśnie trudny temat dostosowania bankowości do integracji z zachodnią Europą. Jest to więc właściwie pierwsza na naszym rynku wydawniczym książka traktująca szeroko o problemach związanych z dostosowaniem systemu bankowego do warunków, w jakich przyjdzie mu funkcjonować po zintegrowaniu polskiej gospodarki z krajami Unii Europejskiej. W 1992 r. ukazała się monografia, której współautorami byli zresztą niektórzy z autorów recenzowanej pracy, traktująca o problemach transformacji systemu bankowego<sup>1</sup>. Jednym z omawianych zagadnień było dostosowanie systemu bankowego do standardów zachodnich i warunków stwarzanych przez konkurencję banków zachodnich. Miała ona jednak ograniczony zasięg, gdyż wydano ją w formie skryptu dla wąskiego kręgu naukowców i studentów, choć zasługiwała na wydanie w formie książkowej.

Recenzowana praca, jak wskazuje jej tytuł, poświęcona jest w całości dostosowaniu polskiej bankowości do wymagań stawianych przez Unię Europejską. Składa się ona z dwóch części. W pierwszej: *Problemy systemu pieniężnego i bankowego* – omawia się kwestie najbardziej ogólne: polityki pieniężnej i reorganizacji systemu bankowego jako całości, w drugiej: *Problemy systemu kredytowego* – podejmuje podstawy funkcjonowania banków jako instytucji kredytowych. W gronie autorów spotykamy osoby znamienite, profesorów: Zdzisława Fedorowicza, Barbarę Gruszkę, Władysława L. Jaworskiego, Zbigniewa Krzyżkiewicza, Wiesława Sprucha, Zofię Zawadzką; doktorów: Bohdana Kosiń-

<sup>1</sup> *Funkcjonowanie i zadania bankowości w procesie przebudowy systemu gospodarczego*, praca zbiorowa pod red. Z. Fedorowicza, Monografie i opracowania Instytutu Funkcjonowania Gospodarki Narodowej, SGH, Warszawa 1992.

skiego, Grażynę Rytelewską, Jana Solarza, jak i autorów mniej znanych: Krzysztofa Urbańskiego, Rafała Walkiewicza, Macieja S. Wiatra, Małgorzatę Zaleską, które wykazują imponującą znajomość tematów, którymi się zajęły; dali się zresztą poznać innymi swoimi publikacjami.

Przygotowania polskiego systemu pieniężnego do integracji z krajami Unii będą musiały objąć – jak uważa Z. Fedorowicz – dwa zasadnicze etapy:

- pierwszy etap osiągania standardów obowiązujących w krajach Unii, a więc przemian jakościowych i dostosowań norm ilościowych, dzięki którym system pieniężny i bankowy staną się strukturalnie porównywalne z systemami krajów zachodniej Europy;
- drugi etap bezpośrednich przygotowań do wejścia do europejskiej unii monetarnej, czyli działań organizacyjnych związanych z integracją (s. 21 i 22).

Autorzy zajmują się przede wszystkim dostosowaniem polityki pieniężnej, umocnieniem sektora bankowego, kształtowaniem norm jego funkcjonowania i rozwojem oferty usługowej, jak i kwestiami zwiększenia bezpieczeństwa świadczenia usług bankowych. Poza tym znajdujemy interesujące rozważania kwestii organizacji i rekonstrukcji całego sektora finansowego; dostosowania zatrudnienia, poprawy jakości zarządzania bankami, ograniczenia szarej, nie opodatkowanej i nie licencjonowanej działalności w dziedzinie usług finansowych, czy wreszcie regulacji niebankowych podmiotów działających w sektorze finansowym.

Dla ekonomisty zainteresowanego problematyką makroekonomiczną szczególnie interesujące są kwestie ogólniejsze polityki pieniężnej, jej związków z polityką gospodarczą i konstrukcji systemu bankowego. Dużo satysfakcji dostarczają rozważania Z. Fedorowicza, który w pierwszym rozdziale *Dostosowania systemu pieniężnego w Polsce do standardów europejskich* omawia strukturę systemu bankowego jako całości, uwarunkowania jego przekształcania i dostosowania do wymagań integracji. Formułuje też makroekonomiczne podstawy analizy polityki banku centralnego, których dyskusji nigdy za mało w naszej literaturze ekonomicznej.

Całkowicie zgadzam się z Z. Fedorowiczem, że cele polityki pieniężnej i instrumenty ich osiągnięcia trzeba widzieć szerzej: nie tylko pod kątem oddziaływania bezpośredniego na gospodarkę (głównym celem jest wtedy ograniczenie inflacji), ale i tak, aby ułatwiało to przyszłe wstąpienie naszego kraju do Unii Europejskiej i przyszłej unii monetarnej. Jest to jednak nader trudny problem. Z jednej strony bowiem wspólny pieniądz będzie wielkim osiągnięciem, gdyż uwolni zintegrowane kraje od kosztów związanych z dostosowaniami walutowymi (utrzymaniem kursów w określonych granicach, przeciwdziałaniem skutkom spekulacji walutowych), jednak z drugiej – wspólna waluta odsłoni niedostosowania gospodarcze w sferze realnej, a wtedy przeciwdziałanie im może być dużo trudniejsze i konieczne będzie poniesienie dodatkowych kosztów.

W naszych warunkach cele polityki pieniężnej powinny więc być na obecnym etapie nastawione na kształtowanie nie tylko mocnego pieniądza (tzn. nie tracącego na wartości i odpornego na czynniki mogące go osłabić, czyli wzbudzić inflację), lecz także zdrowej i mocnej gospodarki. Integracja nie może bowiem doprowadzić do zepchnięcia nas na margines.

Z. Fedorowicz stwierdza, że w polityce pieniężnej osiągnęliśmy jakościowo pożądaný stan, tzn. stosujemy te same narzędzia, co kraje Unii i formułujemy cele nastawione na podstawowe kryteria dostosowawcze Maastricht, jednakże „występuje wyraźna różnica ilościowa: ustalone przez NBP procentowe normy obowiązujących rezerw płynności [...] ciągle jeszcze utrzymują się na znacznie wyższym poziomie niż podobne normy w krajach Europy Zachodniej (s. 33). Czy jednak znacznych różnic w parametrach określających pewne normy nie należy traktować jako niedostosowanie jakościowe? Szczególnym tego przykła-

dem, na który zresztą zwraca uwagę Z. Fedorowicz, jest poziom rezerw obowiązkowych. Drewnując zasoby pieniężne banków komercyjnych, w celu ograniczenia wpływu na rynek pieniądza kreowanego przez banki w formie kredytów, NBP ustanowił wysoki poziom rezerw obowiązkowych, forsując jednocześnie politykę wysokich stóp procentowych, co miało pobudzić oszczędności. Jednakże wysokie rezerwy stanowią dla banków główne źródło kosztów. Muszą więc one podwyższać oprocentowanie kredytów i w miarę możliwości obniżać oprocentowanie depozytów, przez co depozyty otrzymują oprocentowanie na granicy inflacji lub nawet realnie ujemne, co jest sprzeczne z deklarowanym celem (wzrost oszczędności). Zbyt drogie kredyty powodują negatywne następstwa dla rozwoju systemu finansowego jako całości (przede wszystkim: z jednej strony, utrzymywanie się wysokiego poziomu złych kredytów, a z drugiej – ucieczkę przedsiębiorstw w samofinansowanie). Co jednak najistotniejsze z punktu widzenia integracji, trudniejsze jest dostosowanie do standardów europejskich dwóch podstawowych dla sektora bankowego parametrów finansowych: stopy procentowej i stopy rezerw obowiązkowych. Obniżenie stopy procentowej wraz ze spadkiem inflacji jest stosunkowo proste, ale jeśli jednocześnie bank centralny musi obniżyć ten drugi parametr, to jego sytuacja staje się jakościowo trudniejsza.

Podobnie trudniejsza sytuacja powstaje w prowadzeniu operacji otwartego rynku. Jak słusznie podkreśla Z. Fedorowicz, instrument ten działa skutecznie, jeśli bank centralny dysponuje odpowiednio bogatym portfelem krótkoterminowych papierów wartościowych. Gdy tak nie jest, emituje własne bony pieniężne, którymi chce związać część płynności banków. Jednakże między papierami skarbowymi a bonami pieniężnymi NBP zachodzi istotna jakościowo różnica. Pierwsze są kredytem dla rządu i raz wprowadzone do gospodarki powiększają przychody budżetu, jednak gdy są wykupywane, oprocentowanie jest obciążeniem jego wydatków i w konsekwencji podatnika. Bank centralny, wykorzystując je w operacjach otwartego rynku, posługuje się narzędziem zewnętrznym w stosunku do jego funkcji emisyjnych. W przypadku natomiast sprzedaży na rynku pieniężnym bonów banku centralnego on sam będzie musiał swoje papiery wykupić i zapłacić wysokie oprocentowanie, a to może oznaczać konieczność dodatkowej emisji pieniądza. Tak więc efekt krótkookresowy będzie sprzeczny z celem długookresowym.

Bardzo trafna jest wnikliwa analiza czynników wywierających wpływ na zmiany lub stabilność siły nabywczej pieniądza, kosztowego charakteru inflacji i konsekwencji tego dla polityki pieniężnej. Jest oczywiste, że inflacyjny wzrost cen może następować bez zwiększania podaży pieniądza czy przyspieszania jego krążenia, jak oczywiste jest też, że finansowanie deficytów budżetowych samo w sobie nie musi być zjawiskiem inflacyjnym. Jednakże w sytuacji, gdy w publicystyce ekonomicznej mamy do czynienia z tyleż częstym co nie przemyślanym powtarzaniem schematów, prezentowanie takiej wnikliwej analizy uznać trzeba za szczególnie wartościowe.

Bezpośrednim nawiązaniem do teoretycznych rozważań Z. Fedorowicza jest rozdział napisany przez W.L. Jaworskiego, traktujący o zasadniczych wyzwaniach, które wobec systemu bankowego jako całości stawia perspektywa integracji. Niestety dość lekko podchodzi się u nas do niebezpieczeństwa, które dla rodzimej bankowości stwarza konkurencja znakomitych i doświadczonych banków zachodnich. Trafna analiza dwóch opcji konkurujących w kształtowaniu przyszłości polskiego systemu bankowego (pierwszej, według której można dopuszczać konkurencję banków zachodnich już teraz bez ograniczeń, i drugiej, że najpierw trzeba umocnić rodzimy sektor bankowy i jego powiązania z gospodarką) ukazuje niebezpieczeństwa wynikające z nie przemyślanego, przedwczesnego dopuszczania konkurencji zagranicznej na słaby, nie ukształtowany rynek krajowy. Jedną z najstarszych prawd jest ta, która głosi, że prawdziwą władzę ma ten, kto trzyma pieniądze. Przejęcie polskich banków przez kapitał zagraniczny może więc oznaczać, że

preferowane przez banki kierunki kredytowania gospodarki będą dla nas mało korzystne, ukształtują gospodarkę, której rola w zjednoczonej Europie będzie z góry skazana na peryferyjność. Ten problem jest tu tylko zasygnalizowany, ale wymagałby moim zdaniem głębszej i ostrzegawczej analizy.

Częściowo podejmuje go J. Solarz, analizując bardzo interesująco grę interesów w procesie kształtowania systemu bankowego i jego powiązań z bankowością Unii.

Książka zainteresuje zarówno naukowców zajmujących się problematyką finansową i studiujących ten kierunek studentów, jak i praktyków, którzy w drugiej części znajdują omówienie wielu interesujących kwestii techniki bankowej. Jej niewątpliwym walorem jest częste odwoływanie się do konkretnych dyrektyw i przepisów Unii Europejskiej, które zarządy naszych banków muszą mieć na uwadze kształtując model polskiej bankowości.

Konstrukcja według zasady „od ogółu do szczegółu” nadaje pracy przejrzystości i czytelności już od pierwszych rozdziałów uzbraja w wiedzę i argumenty na rzecz reformy systemu bankowego i pogłębienia dyskusji nad polityką kształtowania polskiego systemu finansowego.

Pewną jej wadą jest brak informacji o autorach i brak zebranej literatury, która jest zasygnalizowana tylko w przypisach w niektórych rozdziałach.

Jerzy Żyżyński

**Jan RYMARCZYK, Internacjonalizacja przedsiębiorstwa**, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1996, s. 286

Postępujący rozwój międzynarodowej współpracy gospodarczej przejawia się intensyfikacją więzi handlowych, produkcyjnych i finansowych między różnymi krajami. Sprawia to, że kwestie internacjonalizacji znajdują swe odbicie w coraz bogatszej literaturze światowej. Można w niej wyróżnić co najmniej trzy nurty badawcze, odnoszące się do różnych poziomów analizy zjawisk i procesów gospodarczych:

- makrointernacjonalizacja – internacjonalizacja gospodarki narodowej (lub gospodarki narodowej wielu krajów) jako całości, czyli jej włączania się w międzynarodowy podział pracy;
- mezointernacjonalizacja – internacjonalizacja poszczególnych części gospodarki narodowej, którymi są branże, sektory, gałęzie, regiony itp.;
- mikrointernacjonalizacja – umiędzynarodowienie aktywności gospodarczej przedsiębiorstw.

Recenzowana książka mieści się w trzecim z wymienionych nurtów analizy, poświęcona jest bowiem internacjonalizacji na poziomie przedsiębiorstwa, choć występują w niej również odwołania do badań mieszczących się w pozostałych nurtach.

*Internacjonalizacja przedsiębiorstwa* jest książką unikatową i jednocześnie bardzo potrzebną na polskim rynku wydawniczym. Można się tylko dziwić, że pozycja ta ukazała się tak późno. W literaturze polskiej brakowało bowiem dotychczas pozycji o podobnym charakterze. Jedyną pracą, częściowo porównywalną z *Internacjonalizacją przedsiębiorstwa* jest książka pt. *Przedsiębiorstwo na rynku międzynarodowym. Analiza strategiczna* (red. T. Gołębiowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994).

Wydaje się, że książka J. Rymarczyka powinna się spotkać z dużym zainteresowaniem. Coraz szersze włączanie się Polski do międzynarodowego podziału pracy napotyka liczne przeszkody i nie zawsze pokrywa się z naszymi aspiracjami. Wprawdzie wartość eksportu na poziomie całej gospodarki rośnie, to jednak wskazuje się na niski stopień przetworzenia sprzedawanych za granicą towarów oraz na niski stopień specjalizacji proeksportowej gospodarki narodowej jako całości i jej poszczególnych branż. W tym kontekście zrozumiałą staje się wzrost zainteresowania badaniami zachowań przedsiębiorstw internacjonalizujących swoją działalność, na których podstawie próbuje się formułować rekomendacje dla firm zamierzających podejmować lub rozwijać operacje zagraniczne. W warstwie teoretycznej trzeba oczywiście jak najszybciej wykorzystać dorobek zachodnich badaczy gospodarki rynkowej. Nie należy jednak na tym poprzestawać; zalecenia normatywne adresowane do polskich firm powinny uwzględniać specyficzne cechy transformowanej gospodarki. Recenzowana książka wychodzi naprzeciw tym postulatom.

Konieczność intensyfikowania badań opisowo-wyjaśniających i normatywnych internacjonalizacji, szczególnie na poziomie mikroekonomicznym, jest oczywista. To bowiem sukcesy w internacjonalizacji przedsiębiorstw składają się na powodzenie branż, a te decydują o korzyściach odnoszonych z międzynarodowego podziału pracy przez całą gospodarkę.

Układ książki jest logiczny i przejrzysty – składa się ona z ośmiu rozdziałów:

1. *Pojęcia internacjonalizacji.*
2. *Teoretyczne podstawy internacjonalizacji.*
3. *Motywy internacjonalizacji.*
4. *Strategie internacjonalizacji przedsiębiorstwa.*
5. *Formy internacjonalizacji przedsiębiorstwa.*
6. *Wpływ internacjonalizacji na strukturę organizacyjną przedsiębiorstwa.*
7. *Kierowanie międzynarodowymi funkcjami przedsiębiorstwa; controlling.*
8. *Internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw.*

Znaczne rozmiary książki oraz bogactwo poruszanej problematyki pozwalają na jedynie skrótowe przedstawienie jej zawartości. Należy mieć nadzieję, że zasygnalizowanie najważniejszych zagadnień będzie stanowić dostateczną rekomendację do szczegółowego zapoznania się z całością pracy.

W rozdziale 1. dokonano przeglądu różnych, spotykanych w literaturze, znaczeń pojęcia internacjonalizacja. Autor zaproponował własną, dość szeroką i pojemną definicję internacjonalizacji: **przez pojęcie internacjonalizacja rozumie się każdy rodzaj działalności gospodarczej podejmowanej przez przedsiębiorstwo za granicą.** Następnie omówiono internacjonalizację jako proces, statyczne ujęcie internacjonalizacji (w tym rozumienie internacjonalizacji jako zjawiska instytucjonalnego) oraz behawiorystyczny sposób interpretowania internacjonalizacji.

W rozdziale 2. omówiono teoretyczne podstawy internacjonalizacji. Punkt wyjścia stanowi analiza prób objaśnienia internacjonalizacji na gruncie teorii makroekonomicznych. Podstawową część rozdziału zajmuje przedstawienie mikroekonomicznych wyjaśnień zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Zdając sobie sprawę z trudności klasyfikacyjnych oraz z problemów z porównywalnością różnych koncepcji, można w tym miejscu postawić pytanie: czy zagraniczne inwestycje bezpośrednie są jedyną formą internacjonalizacji przedsiębiorstwa, dla której możliwe jest odwołanie się do podstaw teoretycznych?

W rozdziale 3. podjęto próbę udzielenia odpowiedzi na pytanie: dlaczego przedsiębiorstwa internacjonalizują swoją działalność gospodarczą, albo innymi słowy – dla-

czego przedsiębiorstwa dokonują ekspansji zagranicznej? J. Rymarczyk proponuje klarowny podział tych motywów na: rynkowe, kosztowe, zaopatrzeniowe i polityczne. Moim zdaniem o zaletach tego podziału możemy przekonać się wtedy, gdy zestawimy go z nieco zagmatwanym podziałem przesłanek globalizacji zaproponowanym przez G.S. Yipa (zob. G.S. Yip, *Strategia globalna. Światowa przewaga konkurencyjna*, PWE, Warszawa 1996).

Rozdział 4. traktuje o strategiach internacjonalizacji przedsiębiorstwa, rozumianych jako „wzorce wyboru sposobu postępowania przedsiębiorstwa w międzynarodowym otoczeniu przy formułowaniu i dostosowaniu jego relacji do tegoż otoczenia i kształtowaniu wewnętrznej struktury procesów”. W rozdziale tym omówiono:

- strategiczne orientacje internacjonalizacji (etnocentryczna, policentryczna, globalna, dualna),
- strategię rozwoju międzynarodowej pozycji przedsiębiorstwa,
- strategię konkurencji (przywództwo kosztowe, różnicowanie, analiza łańcucha tworzenia wartości, konfiguracja czynności przedsiębiorstwa, koordynacja czynności przedsiębiorstwa),
- strategię funkcjonalną (strategie marketingowe, strategie w sferze produkcji, strategie badań i rozwoju, strategie zaopatrzenia, strategie finansowe, strategie w zakresie zatrudnienia kadr),
- strategię „zarządzania” otoczeniem politycznym.

Zarówno struktura tego rozdziału, jak i przyjęte klasyfikacje rodzajów strategii mogą budzić pewne wątpliwości.

Rozdział 5. jest popisem olbrzymiej wiedzy i kompetencji autora w dziedzinie form internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Układ rozdziału jest bardzo przejrzysty. Każdą formę internacjonalizacji scharakteryzowano krótko, co nie budzi wątpliwości. Podane informacje umiejętnie wyselekcjonowano. Przegląd form internacjonalizacji jest wyczerpujący i obejmuje: eksport pośredni i bezpośredni, handel tranzytowy, obrót uszlachetniający, handel wymienny, import bezpośredni, sprzedaż licencji, *franchising*, *leasing*, kontrakt menedżerski, budowa zakładu pod klucz, zagraniczna filia handlowa, zakład montażowy lub produkcyjny, *joint venture* i aliance strategiczne. Wydaje się jednak, że byłoby wskazane uzupełnienie treści rozdziału przedstawieniem metod wyboru formy zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw.

W rozdziale 6. poddano analizie wpływ internacjonalizacji na strukturę organizacyjną przedsiębiorstwa. Zarysowano możliwe formy rozwiązań organizacyjnych: handel zagraniczny realizowany przez dział sprzedaży krajowej, wyodrębniona sekcja handlu zagranicznego i samodzielny dział handlu zagranicznego. Przedstawiono zasady organizacji działu handlu zagranicznego w przedsiębiorstwie:

- funkcjonalna organizacja działu handlu zagranicznego,
- organizacja działu handlu zagranicznego według produktów,
- organizacja działu handlu zagranicznego według grup klientów,
- wielowymiarowa organizacja działu handlu zagranicznego (macierzowa i tensorowa).

Ciekawe są także rozważania poświęcone organizacji międzynarodowego przedsiębiorstwa. Rozdział zamyka propozycja nowego ujęcia rozwoju struktur organizacyjnych międzynarodowych przedsiębiorstw opartego na koncepcji Ch.A. Barletta i S. Goshala.

Rozdział 7. traktuje o użytecznym narzędziu kierowania międzynarodowymi funkcjami przedsiębiorstwa, którym jest controlling, czyli „zorientowany na cele przedsiębiorstwa systemem kształtowania, wspierania i koordynowania określonych jego funkcji, w tym zwłaszcza planowania, sterowania, kontroli oraz gromadzenia i przetwarzania informacji”. Szeroko przedstawiono zadania *controllingu*, wyróżniając międzynarodowy *controlling* strategiczny i międzynarodowy *controlling* operacyjny.

Rozdział 8. zawiera krótkie omówienie zaawansowania procesów internacjonalizacji przedsiębiorstw polskich. Generalnie stopień ich internacjonalizacji jest niewielki. Przeważającymi formami ich uczestnictwa w gospodarce międzynarodowej jest bezpośredni import i eksport. Między aktywnymi i biernymi formami internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw występuje znaczna dysproporcja na korzyść biernych.

\*

Na tle scharakteryzowanej treści pracy i zawartości poszczególnych rozdziałów można spróbować odpowiedzieć na pytanie: czy i ewentualnie w jakim stopniu udało się autorowi osiągnąć postawiony cel? Cel pracy określono jako przedstawienie i objaśnienie procesów internacjonalizacji w skali mikroekonomicznej, a także dokonanie ich systematyzacji. Po dokładnej lekturze książki można dojść nawet do wniosku, że cel sformułowano zbyt skromnie, albo że został on osiągnięty z nawiązką. W pracy daje się bowiem wyróżnić dwa nurty: opisowo-wyjaśniający (pozytywny) i normatywny. Cel pracy kierował zamierzenia autora na prowadzenie rozważań mieszczących się w nurcie pozytywnym. Dobrze się jednak stało, że podjęto równocześnie wątek normatywny. Prowadzone wywody mogą się bowiem okazać przydatne dla praktyków gospodarczych. W przekonaniu autora recenzji do wątku normatywnego można zaliczyć te partie książki, które traktują o formach organizacyjnych działalności handlu zagranicznego w przedsiębiorstwie (podrozdział 6.3) i o zasadach organizacji działu handlu zagranicznego w przedsiębiorstwie (podrozdział 6.4). Analizując treść tych podrozdziałów z punktu widzenia metody ich opracowania można stwierdzić, że zawarto w nich wariantowe propozycje wzorcowych rozwiązań organizacyjnych. Po adaptacji i uszczegółowieniu można je wykorzystać do tworzenia struktur organizacyjnych internacjonalizujących swoją działalność przedsiębiorstw. Z praktyki konsultacyjnej autora recenzji wynika, że poziom kultury organizacyjnej polskich przedsiębiorstw jest dość niski. Przedsiębiorstwa współpracujące z partnerami zagranicznymi w tendencji z coraz większą ostrością dostrzegają znaczenie prawidłowego zorganizowania działalności. Jednak oferta wydawnicza oraz podaż usług doradczych oferowanych przez firmy konsultingowe nie jest w tej dziedzinie jeszcze dostatecznie rozbudowana. Wzorce zawarte w *Internacjonalizacji przedsiębiorstwa* zdają się wychodzić naprzeciw zapotrzebowaniu przedsiębiorstw zamierzających zreorganizować i doskonalić swoje rozwiązania organizacyjne pod kątem lepszego dostosowania ich do potrzeb rozwijającej się współpracy z partnerami zagranicznymi.

Autor *Internacjonalizacji przedsiębiorstwa* we wstępie pracy zaznaczył, że ma świadomość bogactwa aspektów działalności przedsiębiorstwa angażującego się we współpracę gospodarczą z zagranicą. Poruszona problematyka jest przedmiotem rozważań w olbrzymiej liczbie prac, zwłaszcza w języku angielskim. Autor stanął więc przed bardzo odpowiedzialnym zadaniem dokonania selekcji aspektów i określenia szczegółowości ich potraktowania z punktu widzenia celu postawionego przed książką. Z zadania tego wywiązał się – w przekonaniu recenzenta – na piątkę. Można by więc postawić pytanie: jak należało skonstruować pracę, ażeby zasłużyć na piątkę z plusem? J. Rymarczyk wyraża przypuszczenie, że prawdopodobnie więcej uwagi można by poświęcić kulturowym aspektom procesów internacjonalizacji, jej barierom zewnętrznym i tkwiącym w przedsiębiorstwie, a także tematyce zarządzania międzynarodowym przedsiębiorstwem. Autor recenzji zdaje sobie sprawę, że postulaty dotyczące zagadnień *niezwykle ważnych i bardzo ważnych* nie ujętych w książce można by mnożyć w nieskończoność. Wydaje się jednak, że z myślą o nadaniu książce bardziej wyczerpującego charakteru należało jeszcze, choćby krótko (odsyłając do bogatej literatury) uwzględnić co najmniej trzy istotne zagadnienia:



– finansowe aspekty internacjonalizacji przedsiębiorstwa – w tym: kanały transferu pieniędzy między „centralą” i „filiami”,

– technologiczne aspekty internacjonalizacji przedsiębiorstwa – w tym: przepływ technologii w skali międzynarodowej,

– wpływ polityki gospodarczej na procesy internacjonalizacji.

Należy też odnotować pewne usterki w dokumentacji bibliografii. W opisie bibliograficznym nie zastosowano jednej, standardowej metody ujmowania pozycji literaturowych.

Zgłoszone uwagi krytyczne, postulaty i sugestie nie podważają wysokiej oceny recenzowanej pracy. Wydaje się, że wprowadzenie, chociażby w niezbyt szerokim zakresie, sugerowanych uzupełnień podniosłoby stopień kompletności ujęcia rozważanej problematyki, który jest szczególnie istotny w książkach o charakterze pionierskim, a taką jest niewątpliwie na polskim rynku wydawniczym *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*.

*Marian Gorynia*