

JAN WINIECKI

DYNAMIKA TRANSFORMACYJNEJ RECESJI I EKSPANSJI (Z PERSPEKTYWY ZMIAN STRUKTURY WŁASNOŚCIOWEJ FIRM)

W niniejszym artykule zajmę się zmianami zachodzącymi w dynamice produkcji w procesie transformacji, starając się wskazać determinanty tego procesu, zarówno w fazie spadku produkcji, jak i fazie jej wzrostu. Moim szczególnym punktem zainteresowania jest rola firm należących do różnych sektorów własnościowych w każdej z faz tychże przemian. Sektor własności prywatnej podzieliłem przy tym na dwa subsektory: sektor sprywatyzowany i sektor nowych firm prywatnych, a to ze względu na wpływ tego ostatniego subsektora na szybkość przejścia od fazy transformacyjnej recesji do fazy transformacyjnej ekspansji.

I. PORÓWNANIE RECESJI I EKSPANSJI W TRANSFORMACJI ORAZ W CYKLU KONIUNKTURALNYM GOSPODARKI RYNKOWEJ

Transformacyjna recesja różni się zasadniczo od recesji w kapitalistycznej gospodarce rynkowej – i to nie tylko znacznie głębszym spadkiem produkcji w tej pierwszej. W transformacyjnej recesji bardzo wysoki spadek produkcji wynika przede wszystkim z radykalnej zmiany struktury bodźców dla przedsiębiorstw (a także, choć w znacznie mniejszym stopniu, dla gospodarstw domowych).

Samo określenie „transformacyjna recesja” zostało wprowadzone przez Janosa Kornaia do opisu okresu pierwszych lat usuwania różnych instytucjonalnych zniekształceń odziedziczonych po komunizmie oraz wprowadzania struktury bodźców typowej dla kapitalistycznego rynku, któremu towarzyszy drastyczny spadek produkcji. Dla przypomnienia, Leszek Balcerowicz mówił w tym samym kontekście o usuwaniu z gospodarki „czystej produkcji socjalistycznej”, czyli takiej, na którą nie ma popytu w normalnej kapitalistycznej gospodarce rynkowej.

W nowej strukturze bodźców firmy już istniejące, wyłącznie lub niemal wyłącznie przedsiębiorstwa państwowe, są nadal – jak przed rozpoczęciem transformacji – najważniejsze. Napotkawszy spadek popytu, znacznie zmniejszają one produkcję i z opóźnieniem także zatrudnienie. W tym sensie ich

zachowanie nie różni się od zachowania firm prywatnych w fazie recesji tradycyjnego cyklu koniunkturalnego. Skala spadku jest jednak nieporównanie większa, a ponadto – inaczej niż w cyklu koniunkturalnym – w nieporównanie mniejszym stopniu mogą one liczyć na powrót koniunktury na dobra i usługi, które firmy te wytwarzały do tej pory. Wytwarzanie wielu produktów, przestarzałych technologicznie i o niskiej jakości, zostaje zarzucone na rzecz wytwarzania innych, bardziej konkurencyjnych produktów. Firmy państwowe odzyskują dynamikę, działają w mniejszej skali lub po prostu zmuszone zostają do zaprzestania działalności.

W transformacyjnej ekspansji odnotowujemy, podobnie jak w fazie ekspansji cyklu koniunkturalnego, wzrost produkcji i (z opóźnieniem) także wzrost zatrudnienia w skali całej gospodarki. O ile jednak wszystkie kraje postkomunistyczne przeszły fazę transformacyjnej recesji, o tyle nie we wszystkich krajach zarejestrowano dynamiczną fazę ekspansji. O przyczynach tego podziału na kraje transformacyjnego sukcesu i transformacyjnych problemów będę pisać w dalszej części artykułu.

Obok cech wspólnych w fazie ekspansji (wzrost produkcji i z opóźnieniem wzrost zatrudnienia) występują w niej jednak zasadnicze różnice w kontekście, który można by określić mianem „schumpeterowskiego”. W cyklu koniunkturalnym w dominującym zakresie uczestnikami gry rynkowej są te same firmy, co w fazie recesji. Owszem, najsłabsze lub najbardziej ryzykanckie spośród nich zbankrutowały, a pojawiły się nowe, innowacyjne firmy, dla których właśnie recesja stała się dobrym punktem startowym do wejścia na rynek. Ale gdy gospodarka wchodzi w fazę ekspansji, to gros produkcji nadal wytwarzają firmy, które już istniały w fazie recesji.

W transformacyjnej ekspansji szybko rosnącą część produkcji wytwarzają firmy, które nie istniały przed rozpoczęciem transformacji (alternatywny termin: stabilizacji i zmiany systemowej). Są to nowe firmy prywatne. Ich część powstała już w fazie transformacyjnej recesji, ale wówczas były one niewielkie i było ich zbyt mało, by wzrost produkcji tych *de novo* firm mógł zrównoważyć bardzo znaczne spadki produkcji przedsiębiorstw państwowych oraz ubytki w zagregowanej produkcji sektora państwowego wynikające z prywatyzacji niektórych (niezbyt licznych na razie) przedsiębiorstw państwowych.

Fazę ekspansji charakteryzują duże przyrosty zagregowanej produkcji firm prywatnych *de novo* oraz przyrosty zagregowanej produkcji firm sprywatyzowanych, które łącznie przewyższają, w pewnym punkcie czasowym, spadki zagregowanej produkcji przedsiębiorstw państwowych. Od tej właśnie chwili gospodarka przechodzi od fazy transformacyjnej recesji do fazy transformacyjnej ekspansji.

Proporcje produkcji między firmami prywatnymi *de novo* a firmami sprywatyzowanymi mogą kształtować się różnie. W każdym jednak razie te nowe firmy, nowe *de facto* i *de iure* (czyli nowe firmy prywatne) lub nowe tylko *de iure* (czyli firmy sprywatyzowane), dają rosnącą, a od pewnego punktu czasowego większą część produkcji. W dominującym zakresie w fazie ekspansji prym wiodą więc firmy prywatne, w szczególności nowe. Tak więc – inaczej niż w fazie ekspansji w cyklu koniunkturalnym – pojawiają się nowi dominujący aktorzy gry rynkowej.

Powyższe porównania cyklu koniunkturalnego w gospodarce rynkowej z transformacyjną recesją i ekspansją wskazują na głównych aktorów każdej z tych faz zmiany systemowej. Dominującymi aktorami w fazie transformacyjnej recesji są przedsiębiorstwa państwowe, podczas gdy w fazie transformacyjnej ekspansji – firmy prywatne. Biorąc powyższe pod uwagę, w kolejnych dwóch częściach artykułu należy skoncentrować rozważania na głównych aktorach i ich zachowaniach w danej fazie zmian systemowych.

II. TRANSFORMACYJNA RECESJA „STARYCH” PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH

Warto przypomnieć, że bardzo znaczne spadki produkcji (zwłaszcza przemysłowej) na początku transformacji stały się swoistym sztandarem, pod którym gromadzili się wówczas przeciwnicy powrotu do kapitalistycznego rynku lub – jako minimum – ci, którzy dość naiwnie wyobrażali sobie, że jest on możliwy bez ponoszenia poważnych kosztów. W tym czasie nie należałem do tej, dość licznej, grupy ekonomistów. W tzw. Raporcie Beksiaka dla Obywatelskiego Klubu Parlamentarnego (byłej opozycji), którego byłem współautorem, pisaliśmy: „Gospodarka polska odchodzi od gospodarki typu sowieckiego, tworząc o nieznanym w historii poziomie marnotrawstwa. Koszty pożegnania z utopią są mniejsze niż koszty 40 lat utopii, ale niestety także wysokie”¹. Na pewno jednak był to okres, w którym opinie wyrażano na podstawie relatywnie niewielkiego zasobu doświadczeń innych krajów. Transformacja gospodarki centralnie planowanej i administrowanej w kapitalistyczną gospodarkę rynkową była wydarzeniem bez precedensu. Część ekonomistów ze świata zachodniego, która studiowała wcześniej programy stabilizacji i liberalizacji gospodarek krajów słabiej rozwiniętych (w nomenklaturze ONZ: „rozwijających się”), sięgała do doświadczeń tych krajów, ale były one umiarkowanie użyteczne. W tych ostatnich krajach znaleźć można było bowiem mniej lub bardziej szeroko zakrojone programy w zakresie stabilizacji i liberalizacji, natomiast w nieporównanie mniejszym zakresie zawierały one programy prywatyzacji. I wreszcie, istniały znaczące różnice między procesem przywracania normalnego funkcjonowania zniekształconych instytucji gospodarki rynkowej w krajach słabiej rozwiniętych a procesem budowania tych instytucji od nowa w krajach postkomunistycznych.

Szokująco wysokie spadki produkcji w początkach transformacji szybko uznane zostały przez wielu za „nieakceptowalne koszty transformacji”². Przyczyn tego spadku produkcji doszukiwano się w szerokiej skali programu stabilizacji gospodarki i zmian systemowych (określanego jako *big bang*, terapia

¹ J. Beksiak, T. Gruszecki, A. Jędraszczyk, J. Winiecki, raport z września 1989 r., Warszawa 1990, s. 50.

² Np. na Węgrzech, przedstawiony po raz pierwszy na konferencji w Cambridge, Mass., w 1992 r.; A. Bhaduri, K. Łaski, *The Relevance of Michał Kalecki Today*, Working Paper, Vienna Institute for Comparative Economic Studies, Vienna 1992; K. Łaski, *The Stabilization Plan for Poland*, „Wirtschaftspolitische Blätter” 1990, nr 5.

szokowa czy szybka ścieżka) i przeciwstawiając przez czas jakiś *big bang* w Polsce i Czechosłowacji „lepszym”, tzn. bardziej ograniczonym programom³. Wkrótce jednak okazało się, że skala zagregowanego spadku produkcji była niemal identyczna w tych trzech krajach. Fala krytyki zaczęła słabnąć, gdy Janos Kornai⁴ zwrócił uwagę, że produkcja spadła bardzo znacznie we wszystkich krajach transformacji postkomunistycznej: zarówno w tych, które przyjęły program określany jako *big bang*, w tych, które przyjęły bardziej ograniczony i rozłożony w czasie program zmian, jak również w krajach, które nie realizowały żadnego, mniej lub bardziej spójnego programu (*exemplum* Ukraina w pierwszej dekadzie istnienia jako niepodległe państwo). Dobre podsumowanie tej fazy dyskusji przedstawia L. Csaba⁵.

Chociaż niektórzy analitycy niechętni kierunkowi zmian systemowych (powrotowi do kapitalistycznej gospodarki rynkowej) do dziś jeszcze krytykują „szybką ścieżkę” stabilizacji gospodarki i zmian systemowych, ciężar intelektualnej dyskusji przesunął się od determinant gwałtownego spadku produkcji do determinant wzrostu produkcji w fazie transformacyjnej ekspansji lub braku takiej fazy wzrostu. Zajmę się tą kwestią w następnej części niniejszego artykułu. Tutaj jednak chciałbym zaznaczyć, że porzucenie problematyki bardzo wysokich spadków produkcji w fazie transformacyjnej recesji bez wyłonienia konsensusu przyczyn tych spadków było intelektualnie niesatysfakcjonujące. Debata na temat przyczyn charakteryzowała się bowiem bardzo szerokim spektrum poglądów i pospieszne porzucenie tej kości niezgody sugerowało zauważalną słabość teoretyzowania na temat transformacji. Jest zresztą wielce prawdopodobne, że motywy „porzucenia kości niezgody”⁶ były taktyczne, a nie intelektualne. Zwolennicy różnych wersji socjalizmu, a także analitycy rozpatrujący zjawisko transformacji w kategoriach ortodoksji neoklasycznej, lecz bez dostatecznej wiedzy o wpływie dziedzictwa komunistycznej gospodarki na transformację, mogli nie być zainteresowani szczegółową dyskusją. Dyskusja taka musiałaby bowiem ujawnić popełnione błędy, takie jak wadliwe stosowanie teorii czy lekceważenie empirii gospodarek komunistycznych. Dlatego wygodniej było dokonać ucieczki do przodu...

Zaznaczyłem powyżej skłonność przypisywania programowi maksimum, określanemu jako *big bang*, roli „winowajcy” gwałtownego spadku produkcji. Innym „kandydatem” były tzw. warunki początkowe (stopień wcześniejszego zreformowania gospodarki centralnie planowanej i administrowanej, poziom nierównowagi makroekonomicznej i in.). Proponenci powyższej determinanty

³ K. Dervis, T. Condon, *Hungary – Partial Success and Remaining Challenges: The Emergence of the „Gradualist” Success Story*, w: *The Transition in Eastern Europe*, red. O. J. Blanchard, K. A. Froot, J. O. Sachs, t. 1, Chicago 1994.

⁴ J. Kornai, *Economics of Shortage*, Amsterdam 1980; idem, *Transformational Recession*, Discussion Papers no 1, Collegium Budapest, June 1993.

⁵ L. Csaba, *Transformation as a Subject of Economic Theory*, Discussion Papers no 57, Budapest 1988.

⁶ J. Winiecki, *Podstawy teoretyczne wyjaśnień drastycznego spadku produkcji na starcie transformacji: porzucona kość niezgody*, w: *Transformacja gospodarki postkomunistycznej a teoria ekonomii (doświadczenia minionej dekady)*, red. J. Winiecki, Towarzystwo Ekonomistów Polskich, z. 3, Warszawa 2000.

spadku produkcji, S. Fischer i A. Gelb⁷, przekonali się jednak bardzo szybko, że nie odegrały one większej roli w różnicowaniu skali spadku. Produkcja spadała gwałtownie zarówno w krajach wysokiej nierównowagi, jak i niskiej (np. Polska czy Węgry), w krajach wprowadzających bez przerwy jakieś reformy, i w tych, w których tych reform nie było od kilku dziesięcioleci (np. Węgry czy Czechosłowacja).

Przyczyn należało więc poszukiwać gdzie indziej, przede wszystkim w strukturze bodźców istniejących w gospodarce komunistycznej i następstwach zastąpienia jej strukturą bodźców charakterystyczną dla gospodarki rynkowej (i – jak się okaże – także różnicami w sferze polityczno-militarnej między państwem komunistycznym a liberalną demokracją parlamentarną). Zagadnieniem tym zajmowałem się w kolejnych artykułach od początku postkomunistycznej transformacji⁸. Poniżej w bardzo wielkim skrócie przedstawię skutki zmiany struktury bodźców dla produkcji we wczesnej transformacji, zwłaszcza dla produkcji przemysłowej. Najbardziej znaczące były konsekwencje struktury bodźców gospodarki centralnie planowanej i administrowanej w trzech poniższych obszarach:

– „miękkie” ograniczenie budżetowe przedsiębiorstw⁹, czyli brak kary w postaci bankructwa za niepowodzenie finansowe, stwarzało bardzo silne bodźce do zachowań asekuranckich, do których należało gromadzenie zapasów surowców, materiałów i półfabrykatów znacznie wyższych niż w porównywalnych przedsiębiorstwach w gospodarce rynkowej. Porównanie w tym względzie relacji zapasów do PKB przynosi tabela 1;

– to samo „miękkie” ograniczenie budżetowe przedsiębiorstw powodowało traktowanie przez przedsiębiorstwa w gospodarce komunistycznej inwestycji w kapitale trwałym jako dóbr „darmowych”. Stąd brała się ogromna presja przedsiębiorstw na wzrost inwestycji (zwłaszcza inwestycji niewymagających opanowania nowych technologii). Dane, które przedstawiam w tabeli 2, pokazują wyraźnie, że wzrostowi PKB o 1% rocznie towarzyszył w krajach kapitalistycznych wzrost inwestycji także o 1% rocznie, podczas gdy w krajach komunistycznych ten ostatni wynosił 2% rocznie;

– z racji agresywnej doktryny wojennej Sowietów, poziom wydatków na cele militarne w krajach komunistycznych był wyraźnie wyższy niż w krajach Zachodu. Wprawdzie niezależne szacunki dotyczące relacji: wydatki militarne/PKB dla Sowietów różniły się drastycznie między sobą¹⁰, ale jedno było oczywiste: wyższy poziom wydatków w krajach komunistycznych w relacji do

⁷ S. Fischer, A. Gelb, *The Process of Socialist Economic Transformation*, „Journal of Economic Perspectives” 5, 1991, nr 4.

⁸ J. Winiecki, *Post-Soviet-Type Economies in transition: What Have We Learned from the Polish Transition Program in Its First Year*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 126, 1990, nr 4; idem, *The Inevitability of Output Fall in the Early Stages of Transition to the Market: Theoretical Underpinnings*, „Soviet Studies” 43, 1991, nr 4; idem, *The Applicability of Standard Reform Packages to Eastern Europe*, „Journal of Comparative Economics” 20, 1995; idem, *An Inquiry into the Drastic Fall of Output in Post-Communist Transition: An Unsolved Puzzle*, „Post-Communist Economies” 14, 2002, nr 1; J. Winiecki, V. Benáček, M. Laky, *Private Sector After Communism*, Routledge, London 2004.

⁹ Por. J. Konrai, op. cit.

¹⁰ *Comparing the U.S. and Soviet Economies*, The 1990 Airlie House Conference, 2000, t. 2, American Enterprise Institute, Washington, D.C.

Tabela 1

Relacja zapasów ogółem do PKB w wybranych krajach komunistycznych (%)

Kraj/rok		Relacja w % PKB
Czechosłowacja	1977	70,6
	1984	72,6
Węgry	1982	81,0
	1988	69,0
Polska	1973	57,8 <i>a</i>
	1985	51,4 <i>a</i>
ZSRR	1985	79,0
<i>Memorandum:</i> Stany Zjednoczone (średnia z połowy lat osiemdziesiątych)		(30,0 -33,0)

a: bez zwierząt hodowlanych.

Źródło: wyliczenia według roczników statystycznych (dla ZSRR na podstawie książki N. P. Shmelev, G. Popov, *The Turning Point: Revitalizing the Soviet Economy*, Doubleday, New York 1989).

PKB. Warto nadmienić, że paralelną determinantą tych wyższych wydatków, obok agresywnej doktryny wojennej, była niższa efektywność gospodarki komunistycznej.

Zmiana systemowa – co brało (o dziwo!) pod uwagę niewielu analityków – musiała wpłynąć na poziom zapasów i inwestycji, a w efekcie – bieżącej produkcji. I wpłynęła. Najlepiej widać to po relacji zapasów do PKB. Kiedy bowiem poziom zapasów stał się normalną zmienną finansową, obciążającą rachunek bieżący, firmy – „stare” przedsiębiorstwa państwowe – zareagowały prawidłowo, tnąc zamówienia materiałów i półfabrykatów oraz wykorzystując posiadane nadmierne zapasy do bieżącej produkcji. Biorąc pod uwagę fakt, że poziom zapasów mierzony w procentach PKB był w gospodarkach komunistycznych 2-2,5 razy wyższy niż w rozwiniętych gospodarkach kapitalistycznych, spadek produkcji musiał być bardzo wysoki. Według ówczesnych szacunków, poziom zapasów w 1992 r. spadł do 56,3% poziomu z 1989 r. w Republice Czeskiej, do 58,9% na Węgrzech i 35,0% w Polsce. Dane te, obliczone na podstawie ówczesnych roczników statystycznych, są ogromnie niepewne, gdyż oszacowanie zapasów w warunkach wysokiej i zmiennej inflacji sprawia szczególne trudności. Niemniej nawet przy ewentualnej dużej korekcie, skala redukcji zapasów była bardzo wysoka.

Jednocześnie wyjaśnia to inną zagadkę pierwszego okresu transformacji, a mianowicie wysoki poziom zyskowności przedsiębiorstw państwowych w obliczu spadków produkcji sięgających w pierwszym roku transformacji ok. 30%. Wyjaśnienie jest proste. Firmy sprzedawały swoją kurczącą się produkcję po nowych, uwolnionych, wyższych cenach. Natomiast częściowo wykorzystywały do produkcji surowce, materiały i półfabrykaty otrzymane wcześniej po niskich, urzędowych cenach.

Tabela 2

Relacja rocznego tempa wzrostu inwestycji w kapitale trwałym do tegoż tempa wzrostu PKB w wybranych krajach komunistycznych i kapitalistycznych w latach 1950-1979

Gospodarki komunistyczne	Relacja	Gospodarki kapitalistyczne	Relacja
Bułgaria	2,04	Kanada	0,95
Czechosłowacja	1,66	Finlandia	1,01
Była NRD	2,26	Grecja	1,15
Węgry	2,43	Włochy	0,97
Polska	2,35	Holandia	1,11
Rumunia	1,95	Szwecja	1,13
ZSRR	1,62	Niemcy	1,17
Średnia (nieważona)	2,04	Średnia (nieważona)	1,07

Źródło: F. L. Pryor, A. *Guidebook to the Comparative Study of Economic Systems*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs 1985.

Podobnie, choć nieco bardziej skomplikowanie, wyglądają zmiany w zakresie inwestycji w kapitale trwałym. Oczywiście, poziom inwestycji spadł także bardzo silnie: w 1992 r. do poziomu 80-90% inwestycji z 1989 r. w Polsce, Republice Czeskiej i na Węgrzech, a do poziomu 50-60% w Rumunii i Bułgarii. Różnice między krajami brały się z różnic w postępach transformacji; transformacyjne zapóźnienia czy niepowodzenia odzwierciedlał brak w miarę wczesnego inwestycyjnego „odbicia”. Ponadto, w przypadku inwestycji należy pamiętać o ich specyfice w gospodarce komunistycznej. Gwałtownie spadły inwestycje rozszerzające skalę produkcji (a więc zakupy takich samych niskiej jakości maszyn, traktorów, ciężarówek i autobusów do przewozu pracowników). Jednocześnie jednak wzrosły nieopłacalne w systemie komunistycznym inwestycje modernizacyjne (poprawiające wydajność pracy; redukujące zużycie surowców, paliw i półfabrykatów; zwiększające ofertę produktową firmy).

Wydatki militarne również uległy redukcji; najbardziej w Związku Sowieckim, gdzie były monstrualnie wielkie, a w mniejszej skali w krajach podporządkowanych Sowiecom. Jeśli teraz dodać wszystkie te zredukowane wydatki, to wychodzi nam skala spadku mierzona w PKB na 20-40%, a jeszcze więcej w przypadku produkcji przemysłowej. Nic więc dziwnego, że w najniższym punkcie produkcji przemysłowej (w Polsce był to kwiecień 1992 r.) spadek produkcji w stosunku do 1989 r. wyniósł 41%, na Węgrzech – 40%, a w Czechosłowacji – 46%.

W dotychczasowych rozważaniach na temat transformacyjnej recesji koncentrowałem się na „starym” sektorze przedsiębiorstw państwowych, jako że na starcie transformacji ten sektor wytwarzał 80-100% zagregowanej produkcji. Nie znaczy to, że od początku zmian systemowych – a w niektórych krajach jeszcze przed ich rozpoczęciem – nie pojawiły się nowe firmy z innych sektorów własnościowych. W krajach transformacyjnego sukcesu liczba tych firm rosła bardzo szybko. Tyle że były to na ogół firmy małe, zatrudniające średnio po

kilku pracowników. W rezultacie ich zagregowana produkcja, choć rosła w szybkim tempie, była zbyt mała, aby w znaczący sposób osłabić skalę spadku produkcji w przedsiębiorstwach państwowych. Na zmianę tej sytuacji trzeba było poczekać.

III. TRANSFORMACYJNA EKSPANSJA: WPŁYW DYNAMIKI NOWEGO SUBSEKTORA PRYWATNEGO I SUBSEKTORA SPRYWATYZOWANEGO

W makroskali transformacyjna ekspansja zacząć się powinna najszybciej w krajach postkomunistycznych, w których zmiany systemowe były najszybsze (inaczej mówiąc, najbardziej zbliżyły te kraje do współczesnych kapitalistycznych gospodarek rynkowych). I tak też – ogólnie rzecz biorąc – wyglądały realia. Gospodarki o najwyższych wskaźnikach zmian systemowych (takich jak np. wskaźniki EBOiR) odnotowywały najlepsze wyniki ekonomiczne (szybki wzrost PKB, szybsza reabsorbacja siły roboczej, szybciej spadająca inflacja, dobre wyniki w handlu zagranicznym i w przyptywie zagranicznych inwestycji bezpośrednich). Ten poziom uogólnień analizy transformacji nie może jednak badacza usatysfakcjonować. Jakież podmioty gospodarcze, firmy i jednostki musiały osiągnąć te wszystkie sukcesy bądź przeciwnie – z jakichś powodów były one poza zasięgiem ich możliwości (lub – także z jakichś powodów – tych podmiotów zabrakło). Dlatego również w fazie transformacyjnej ekspansji koncentrować się będą na podmiotach gospodarczych, podzielonych na wzmiankowane na wstępie kategorie własnościowe: firmy sektora publicznego, czyli przedsiębiorstwa państwowe, będące głównym aktorem fazy transformacyjnej recesji, oraz firmy sektora prywatnego, podzielone na dwa subsektory: nowe firmy prywatne i firmy sprywatyzowane.

Już bardzo wcześnie współ z T. Gruszeckim zwracaliśmy uwagę¹¹, że prywatyzacja, rozumiana jako tworzenie sektora prywatnego w gospodarce, przyjmuje dwie formy. Po pierwsze – formę prywatyzacji „odgórnej”, czyli przekształcania przedsiębiorstw państwowych w firmy prywatne, po drugie – formę prywatyzacji „oddołnej”, czyli tworzenia nowych firm prywatnych. Tymczasem uwaga większości polityków, działaczy gospodarczych i dziennikarzy we wszystkich krajach skoncentrowana była na starcie transformacji w sektorze publicznym i jego prywatyzacji. Nie było to zaskoczeniem. Tam wytwarzano 80-100% produkcji, tam były zatrudnione miliony pracowników. Sektor firm prywatnych (innych niż nieliczne sprywatyzowane przedsiębiorstwa państwowe) był na starcie niewielki lub nie istniał w ogóle i niektórym się wydawało, że nowe firmy prywatne długo jeszcze mieć będą drugorzędne znaczenie dla zmian proporcji własnościowych. Doskonałą ilustracją tej koncentracji uwagi był polski rządowy program zmian systemowych, w którym tworzeniu firm prywatnych *de novo* poświęcono dosłownie pół zdania.

¹¹ T. Gruszecki, J. Winiecki, *Privatization in East-Central Europe: A Comparative Perspective*, „Aussenwirtschaft” 46, 1991, nr 1.

Stwierdzono tam, że konieczne jest stworzenie warunków dla „pełnej wolności tworzenia nowych [tylko w domyśle oznaczało to: prywatnych – J.W.] firm”¹².

Jednakże z perspektywy budowania sprawnej kapitalistycznej gospodarki rynkowej rola nowo tworzonych – z reguły małych i średnich – firm jest kluczowa. W każdej takiej gospodarce firmy te stanowią przytłaczającą większość firm – tworzą od 2/5 do 2/3 PKB i od 1/2 do 3/4 miejsc pracy. W dodatku, bez rozległej sieci tych firm, nie ma mowy o wysokiej wydajności dużych przedsiębiorstw, dla których małe i średnie firmy są naturalnymi dostawcami (kooperantami). Z tych właśnie powodów odtworzenie normalnej struktury wielkości firm (proporcji między dużymi, średnimi i małymi firmami) musiało być jednym z kluczowych warunków transformacyjnego sukcesu.

Uważam jednak, że w tym względzie należy pójść dalej i postawić hipotezę, iż w krótkim (do 3 lat) i średnim (3-7 lat) okresie procesu transformacji firmy tworzone *de novo* są bardziej efektywne niż firmy sprywatyzowane. Hipoteza ta, przedstawiona po raz pierwszy *explicitie* w 1999 r. w referacie na kongres „Mont Pelerin Society” w Poczdamie¹³, znalazła najpełniejszy wyraz w cytowanej już wyżej publikacji J. Winieckiego, V. Benáčka i M. Lakyego¹⁴. Argumentacja w tym względzie, w największym skrócie, przedstawia się następująco:

– firmy prywatne *de novo* charakteryzują się od początku relacjami właściciel–menedżer oraz relacjami właściciel–pracownicy (menedżerowie inni niż właściciele występują tylko w 15% firm małych i średnich), które są właściwe dla kapitalistycznej gospodarki rynkowej. Stare nawyki wyniesione z czasów komunizmu nie są masowo przenoszone do nowych firm prywatnych. Indywidualne przypadki „objiania się”, pracy źle wykonywanej czy złodziejstwa spotykają się z szybką reakcją właścicieli i nie stwarzają złych wzorców dla pozostałych pracowników;

– sytuacja wygląda zdecydowanie inaczej w firmach sprywatyzowanych. Nawet w tych najlepiej sprywatyzowanych, tzn. z udziałem strategicznego inwestora branżowego, pracownicy przez dłuższy czas nie widzą wokół siebie większych zmian. Nowi prezesi lub np. specjaliści od finansów i marketingu nie docierają jako sygnały zmian do przeciętnego pracownika, który widzi tego samego szefa działu, majstra i tych samych kolegów pracujących mniej więcej w tym samym stylu, jak w przeszłości. Produkcja niepotrzebna spada. Powoli wprowadza się nowe technologie, nowe standardy jakości i w ogóle nowe wymagania. Dopiero po paru latach od zmiany właściciela sprywatyzowana firma zaczyna przypominać normalną firmę kapitalistyczną. Przy czym im większa jest co do skali sprywatyzowana firma, tym dłużej trwa ten proces;

– liczne badania empiryczne, a zwłaszcza pojawiające się w ostatnich 8-10 latach zagregowane „badania badań” (np. porównania 60-100 badań nad prywatyzacją w różnych krajach) potwierdzają istnienie tych różnic. Nowe firmy prywatne wypadają najlepiej, firmy sprywatyzowane gorzej, a najgorzej

¹² Zob. Program gospodarczy: „Główne założenia i kierunki”, dokument rządowy opublikowany jako wkładka do dziennika „Rzeczpospolita” 1989, październik, s. 4.

¹³ Por. J. Winiecki, *Crucial Relationship between the Privatized Sector and the Generic Private Sector*, „Communist and Post-Communist Studies” 33, 2000 (referat przedstawiony na kongresie „Mont Pelerin Society” w Poczdamie).

¹⁴ J. Winiecki, V. Benáček M. Laky, op. cit., rozdz. 2.

firmy państwowe, przy czym wśród firm sprywatyzowanych relatywnie najlepiej wypadają firmy przejęte przez strategicznych inwestorów branżowych, a najgorzej – przejęte przez „insajderów”: menedżerów i pracowników).

Ktoś mógłby – zwłaszcza w Polsce, gdzie istniał przed 1990 r. sektor prywatny poza rolnictwem – zapytać, dlaczego autor w powyższej hipotezie bierze pod uwagę tylko firmy prywatne powstałe już w warunkach wprowadzanej kapitalistycznej gospodarki rynkowej. Otóż trzeba tu uwzględnić badania J. E. Jacksona¹⁵, które potwierdzają intuicyjną tezę, że w nienormalnej gospodarce nawet niepaństwowe firmy musiały ulec „zakażeniu” bakcylami złej roboty.

Tabela 3

Udział sektora prywatnego i jego subsektorów w przemyśle *a* w latach 1989-1997
(w % udziału w produkcji sprzedanej ogółem)

Rok/Sektor	Sektor prywatny ogółem	Podsektor spółdzielczy	Podsektor nowych firm prywatnych	Podsektor firm sprywatyzowanych
1989	15,2	7,8	–	–
1990	18,3	5,0	13,2	0,1
1991	27,0	5,2	20,9	0,9
1993 <i>b</i>	34,6	4,7	28,4	4,3
1995	39,8	5,3	23,6	12,4
1997	57,5	3,9	35,3	19,3

a: przemysł, tzw. Sekcja D działalności produkcyjnej, wg klasyfikacji Unii Europejskiej ECA, obejmuje przemysł przetwórczy. Poprzednio, wg danej klasyfikacji KSN, obejmował także górnictwo (obecnie Sekcja C) oraz produkcję i dystrybucję energii elektrycznej (obecnie część Sekcji E);

b: dane do 1991 r. wg KSN; począwszy od 1993 r. wg ECA.

Źródła: Chmiel i Pawłowska [1996] za okres 1989-1993 i Chmiel [2000] za okres 1995-1997.

Tabela 3 wskazuje wyraźnie, że po latach wygodnej sytuacji prawie monopolu (funkcjonowania obok niewydolnych firm państwowych), w warunkach permanentnej nadwyżki popytu nad podażą, „stare” firmy prywatne miały takie same problemy z dostosowaniem się do warunków konkurencji w gospodarce otwartej, jak przedsiębiorstwa państwowe. Znaczna ich część po prostu uległa likwidacji; podobnie zresztą było na Węgrzech¹⁶.

Niejako przy okazji z tabeli tej wynika, że firmy państwowe i spółdzielcze, które się nie zrestrukturyzowały, miały się gorzej niż te, które się zrestrukturyzowały, a te, które się zrestrukturyzowały, lecz nie sprywatyzowały, miały się gorzej niż te, które się sprywatyzowały. Jest to empiryczny dowód wyższości prywatyzacji nad restrukturyzacją bez zmiany właściciela.

¹⁵ J. E. Jackson i in., *The Continued Importance of Business Creation: The Dynamics of the Polish Economy*, „ZBSE Research Bulletin” 8, 1999, nr 1.

¹⁶ Por. J. Winiecki, V. Benáček, M. Laky, op. cit.

Wracając do głównego nurtu rozważań, należało oczekiwać silnej zależności dynamiki wzrostu PKB krajów transformacji od dynamiki rozwoju nowych firm prywatnych, zwłaszcza w pierwszych 3-7 latach zmian systemowych. Kraje transformacji o dużym i szybko rosnącym udziale nowych firm prywatnych powinny rozwijać się szybciej. W związku z tym proponuję, oparte na stylizowanych faktach, dwa scenariusze relacji między tymi zmiennymi:

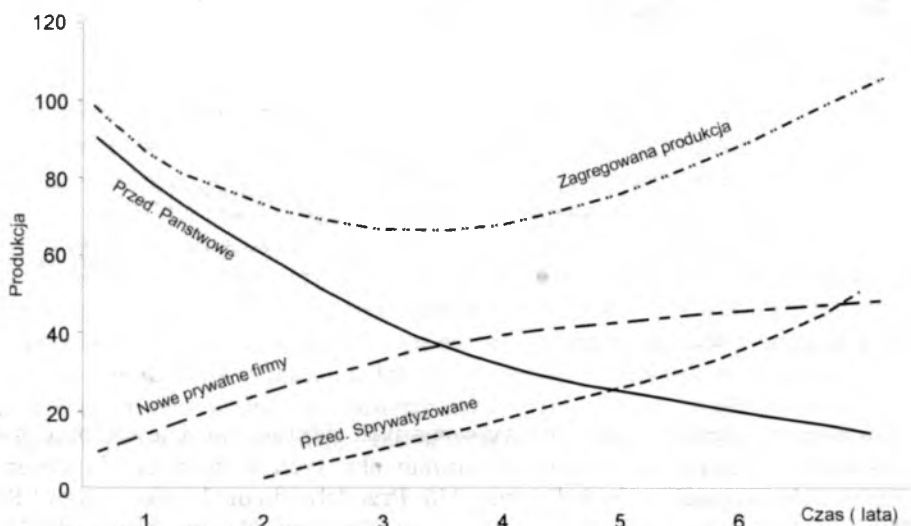
Scenariusz szybkiego rozwoju nowych firm prywatnych. W gospodarce realizującej szybką ścieżkę zmian systemowych rejestruje się w początkowym okresie duży spadek produkcji przedsiębiorstw państwowych. Firmy te w większości dostosowują się, lepiej lub gorzej, do nowych reguł gry, ale z przyczyn wymienionych w części drugiej artykułu dotknięte są omawianymi tamże spadkami popytu na ich produkty.

Korzystne zmiany transformacyjne powodują jednak, że powstaje i rozwija się wiele firm prywatnych. W pierwszych latach ich zagregowana produkcja jest stosunkowo niewielka. Jednak w pewnym momencie – empiria sugeruje, że ma to miejsce w 3-5 roku transformacji – suma przyrostów produkcji nowego sektora prywatnego i sektora sprywatyzowanego przewyższa sumę spadków produkcji sektora państwowego. Gospodarka przechodzi od fazy transformacyjnej recesji do fazy transformacyjnej ekspansji. Takie stylizowane fakty przedstawia rysunek 1.

Scenariusz wolnego rozwoju nowych firm prywatnych. W tym scenariuszu przedsiębiorcy myślący o założeniu firmy nie znajdują instytucjonalnego środowiska, które sprzyjałoby rozwojowi nowych firm

Rysunek 1

Stylizowane alternatywne ścieżki produkcji w okresie transformacji w krajach, w których dobrze rozwija się nowy sektor prywatny

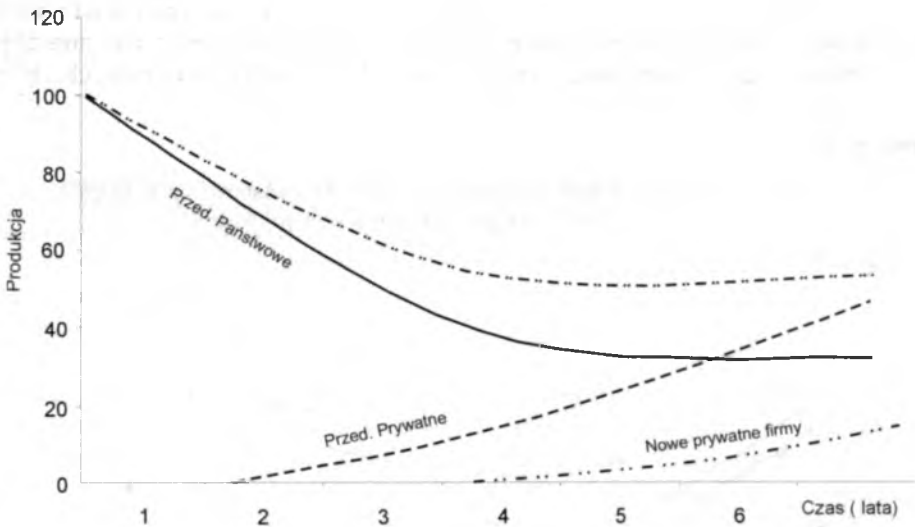


prywatnych. Firmy te powstają z reguły później i są znacznie mniej liczne. Wreszcie, struktura działowa ich działalności także różni się od tejże struktury w krajach scenariusza szybkiego rozwoju firm prywatnych (koncentruje się w obszarze działań niewymagających znaczniejszego zainwestowania kapitału w dłuższym okresie).

W rezultacie powolnych lub niekonsekwentnych zmian systemowych (które znajdują wyraz w owym niekorzystnym środowisku), produkcja firm państwowych spada wolniej niż w pierwszym scenariuszu. Firmy te słabiej odczuwają rygory rynkowej dyscypliny; konkurencja firm prywatnych czy importu też jest mniejsza. Prywatyzacja postępuje wolniej lub szybciej, dodając do udziału sektora prywatnego, ale w pierwszych kilku latach nie dodając do wzrostu produkcji. Taki spadek produkcji może trwać latami (6-8-10 lat), bez szybkiego pojawienia się punktu przegięcia i zmiany dynamiki PKB od spadku do wzrostu. Powyższe stylizowane fakty przedstawia rysunek 2.

Rysunek 2

Stylizowane alternatywne ścieżki produkcji w okresie transformacji w gospodarkach, w których nowy sektor prywatny rozwija się słabo i powoli

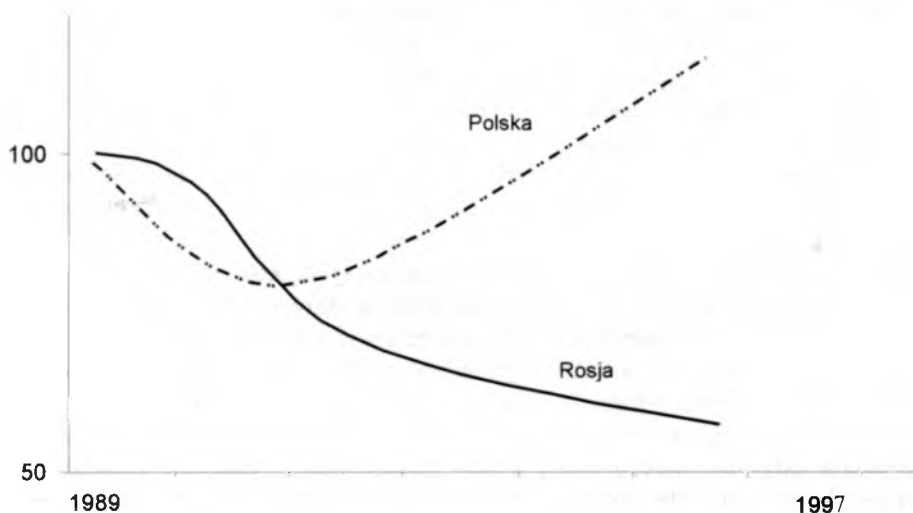


Źródło: J. Winięcki, V. Benáček, M. Laky, op. cit.

Spróbujmy przejść teraz od stylizowanych faktów do transformacyjnej rzeczywistości. Graficznym odwzorowaniem obu tych scenariuszy w świecie realnym transformacji może być rysunek 3. Przedstawia on ścieżkę zmian PKB w Polsce i Rosji w pierwszych 6-7 latach transformacji. Natomiast przykładem relatywnej roli sektora prywatnego *de novo* i sektora sprywatyzowanego mogą być dane na temat struktury produkcji w układzie sektorów własności

Rysunek 3

Rzeczywiste alternatywne ścieżki produkcji w Polsce i Rosji w latach 1990-1997



Źródło: J. Winiński, V. Benáček, M. Laky, op. cit.

w polskim przemyśle (por. tabelę 4). Dodajmy od razu, że te proporcje, wyraźnie na korzyść sektora nowych firm prywatnych, pokazują najlepsze osiągnięcia w prywatyzacji odgórnej w Polsce, bowiem np. w sektorze budownictwa i handlu udział sektora nowych firm prywatnych przekroczył 90% całości produkcji (sprzedaży) już w połowie lat dziewięćdziesiątych. Dynamika nowych firm prywatnych wyglądała podobnie w Czechach i na Węgrzech, później w Estonii (zob. m.in. publikacje A. Zemplerovej, M. Laky'ego, V. Benáčka¹⁷) i w innych krajach postkomunistycznej Europy Środkowo-Wschodniej.

Empiryczne odwzorowanie drugiego scenariusza stanowi Rosja i większość innych krajów postsowieckich (z wyłączeniem krajów bałtyckich, zaliczanych do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, oraz tych krajów, w których do żadnej transformacji nie doszło: Białorusi, Uzbekistanu i Turkmenistanu).

Powstaje pytanie, skąd biorą się te różnice, tak ostro i jednoznacznie dzielące państwa na kraje transformacyjnego sukcesu i transformacyjnych trudności, czy wręcz niepowodzeń. W pierwszej kolejności można wskazać na różnice konsekwencji w realizacji programu stabilizacji i zmian systemowych. Literatura na temat Rosji w dekadzie lat dziewięćdziesiątych jest przeogromna (choć po części jałowa w swoim uproszczonym postrzeganiu wpływu sowieckiego dziedzictwa na transformację i meandrów samej transformacji).

¹⁷ A. Zemplerova, *Small Enterprises and Foreign Investors – Key Players in Enterprise Restructuring*, „Ekonomický Časopis” 45, 1997, nr 10; M. Laky, *Industrial Policy and Small Private Business in Extreme Situation The Hungarian Case*, w: *Institutional Change and Industrial Development in Central and Eastern Europe*, red. A. Lorenzen, M. Laky, Aldershot (Anglia) 1999.

W drugim, bardziej szczegółowym podejściu można zwrócić uwagę na uciążliwość instytucjonalnego środowiska; na korupcję urzędników (zjawisko o długiej historii na obszarach postsowieckich); na przestępczość zorganizowaną w postaci wymuszeń dokonywanych na przedsiębiorcach (zjawisko nierzadko przybierające formę wspólnych urzędniczo-kryminalnych gangów); na uciążliwość regulacji i koszty biurokracji. I wiele innych. Wszystkie te zjawiska pojawiają się i w krajach transformacyjnego sukcesu (scenariusz 1), tyle że jako przypadki, nie zaś jako norma.

Trzymając się zasadniczego tematu, należy zwrócić uwagę, że małe i średnie firmy (czyli zasadniczy trzon nowych firm prywatnych) są szczególnie negatywnie dotknięte takimi zjawiskami. Badania Hernando de Soto¹⁸ dotyczące Ameryki Łacińskiej rzuciły nowe światło na los tych, którzy chcieliby zgodnie z prawem funkcjonować w rejestrowanej gospodarce, a których możliwości (finansowe i inne) to przekracza. Przeregulowana gospodarka niekorzystnie oddziałuje na wszystkich, ale najkosztowniejsza jest właśnie dla małych i średnich firm. Z badań holenderskich wynika, że tzw. koszty dostosowania do regulacji są ok. 6 razy wyższe w firmach zatrudniających do 10 pracowników niż w firmach zatrudniających 100 i więcej pracowników. Również korupcja jest bardziej kosztowna dla mniejszych firm, jak wynika z szeroko zakrojonych badań EBOiR: w relacji do dochodów firmy łapówki dla urzędników są w przypadku mniejszych firm dwa razy wyższe. Jeśli więc weźmie się wszystkie te – i inne – bariery dla przedsiębiorczości, które występują w znacznie większej skali w krajach transformacyjnych problemów i niepowodzeń (scenariusz 2, powyżej), to znajdzie się – nie usystematyzowaną, lecz dość przekonującą – odpowiedź na pytanie, dlaczego nowe firmy prywatne powstają tam w relatywnie znacznie mniejszej liczbie. A także dlaczego, jeśli nawet powstają, to ich możliwości rozwojowe są silnie ograniczone. Wreszcie, dlaczego – w powyższych warunkach wysokiej niepewności – część tych firm przybiera patologiczne formy działalności (spekulacji wynikającej z luk w przepisach i możliwości, jakie stwarza korupcja, a nie zakrojonej na dłuższy okres – i wymagającej wcześniejszych inwestycji – działalności produkcyjnej lub usługowej).

IV. PRÓBA USYSTEMATYZOWANIA RÓŻNIC WYNIKÓW OBU GRUP KRAJÓW Z PERSPEKTYWY ZMIENIAJĄCEJ SIĘ STRUKTURY WŁASNOŚCIOWEJ

Opinie wyrażone pod koniec poprzedniej części artykułu o przyczynach niedorozwoju nowego sektora prywatnego w krajach transformacji, których problemy odzwierciedla omówiony wyżej scenariusz 2, mają cechy ocen *ad hoc*. Dlatego w tej części spróbuję w sposób bardziej usystematyzowany przedstawić determinanty transformacyjnego sukcesu z perspektywy zmieniającej się struktury własnościowej.

¹⁸ H. de Soto, *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, Harpercollins 1989.

Tradycyjna analiza determinant transformacji wyjaśnia sukcesy i niepowodzenia w dwóch płaszczyznach, albo lepiej: na dwóch poziomach ogólności. Pierwszy – to tworzenie cech konstytutywnych kapitalistycznej gospodarki rynkowej w trzech obszarach: stabilizacji, liberalizacji i prywatyzacji. Jak to już sygnalizowałem, postępy w tym względzie były pilnie śledzone przez międzynarodowe instytucje, takie jak Bank Światowy, EBOiR, agencje ratingowe, a także przez indywidualnych analityków. Mierzące postęp transformacji wskaźniki, nawet te mniej precyzyjne, obrazują instytucjonalne zmiany (lub ich brak). Przy czym kraje, w których możemy zaobserwować wyższe wartości zagregowanych wskaźników postępu w transformacji, zazwyczaj osiągają też lepsze wyniki gospodarcze.

Drugi, niższy poziom ogólności, to poziom analiz reguł szczegółowych. Tutaj związek między sensownością reguł szczegółowych i ich korzystnym oddziaływaniem na gospodarkę a dynamizmem gospodarki w makroskali jest wyraźnie luźniejszy. Reguły ogólne (wyższego poziomu ogólności) mogą bowiem oddziaływać silnie na sukces lub brak sukcesu reguł szczegółowych. Co z tego, że np. Bułgaria czy Ukraina zostały w 2000 r. sklasyfikowane wyżej niż Polska lub Czechy pod względem swobody wejścia nowych firm na rynek¹⁹, skoro reguły ogólne w tych pierwszych są na tyle niedoskonałe, że transformacja przebiega w nich ze znacznie większymi problemami. Także w obszarze najbardziej nas interesującym, czyli powstawania i rozwoju nowego sektora prywatnego. Jestem jednak w coraz większym stopniu przekonany o potrzebie analizy transformacji na jeszcze jednym, wyższym od tradycyjnie przyjmowanych, poziomie ogólności. Tak więc, historycznie rzecz biorąc, kraje ekonomicznego sukcesu w historii gospodarki światowej były w pierwszej kolejności krajami cywilizacji zachodniej. Chronologicznie później sukcesy gospodarcze osiągnęły także kraje, które przyjęły reguły instytucjonalne tejże cywilizacji. W tym właśnie kontekście należy – w sposób systematyczny – analizować kraje transformacji. To właśnie bowiem dystans do reżimu instytucjonalnego cywilizacji zachodniej i tradycji stosowania jego reguł w praktyce, zakorzenienie się jego cech zasadniczych, bądź – jako kontrast – ich erozja lub (gorzej) ich całkowity brak w poszczególnych krajach są tymi czynnikami, które silnie wpływają na sukces transformacji. To one bowiem generują krytycznie ważne dla pozytywnego przebiegu transformacji gospodarczej takie cechy, jak wolności obywatelskie (i w mniejszej mierze polityczne), prawo i porządek, zaufanie jednostki do funkcjonowania systemu.

Poniżej w kilku syntetycznych punktach przedstawiam swoje poglądy na temat stopnia zakotwiczenia w cywilizacji zachodniej jako determinanty transformacyjnego sukcesu²⁰.

¹⁹ Djankov i in., *The Regulation of Entry*, „Working Paper” 2000, nr 7892, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.

²⁰ Zob. J. Winiecki, *Podstawy teoretyczne...*, passim; idem, *Rola nowego sektora prywatnego w procesie transformacji: Z doświadczeń Polski, Republiki Czeskiej i Węgier*, w: *Księga pamiątkowa dla uczczenia prof. Urszuli Grzełońskiej*, „Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych” 2003, z. 13; idem, *Determinants of Catching Up and Falling behind: Interaction of Formal and Informal Institutions*, „Post-Communist Economies” 16, 2004, nr 2.

Tabela 4

Intensywność przedsiębiorczości w wybranych krajach transformacji *a*
(mierzona współczynnikiem liczby przedsiębiorców na 1000 mieszkańców)

Kraj	Rok	Współczynnik
Republika Czeska	1998	139
Węgry	1998	64
Polska	1998	59
Słowacja	1998	56
Słowenia	1998	32
Rumunia	1998	15
Rosja	1996	6

a: właściciele-pracodawcy i samozatrudnieni.

Źródło: J. Winiński, *Podstawy teoretyczne...*

Wolność przedsiębiorczości, utrwalona w systemie regulacji, posiada szczególne znaczenie dla nowych uczestników rynku. Oni to właśnie ponoszą nieproporcjonalnie wysokie koszty wszelkich barier wejścia i funkcjonowania w porównaniu z już istniejącymi dużymi firmami (patrz wyżej). Jednakże to jeszcze nie wszystko. Aby zakorzeniona w liberalnym systemie regulacji wolność gospodarcza mogła sprzyjać osiąganiu przez nowe firmy coraz lepszych wyników, system regulacji ekonomicznej musi być osadzony w szerszych ramach wolności. Te ostatnie muszą zapewniać aktualnym i potencjalnym przedsiębiorcom stabilizację i ochronę przed prześladowaniami *ex post* za prowadzenie działalności gospodarczej *ex ante* według normalnych reguł rynkowych. Spełnienie tych minimalnych wymagań jest szczególnie ważne w krajach, w których dążenie do zysku było kiedyś uznawane za przestępstwo, nawet bowiem tam, gdzie zezwalano na ograniczoną prywatną działalność gospodarczą, dążenie do zysku było postrzegane jako zło. Ponadto, osiągnięte przez przedsiębiorców sukcesy wywołują nierzadko zazdrość i w krajach o ograniczonych wolnościach obywatelskich prowadzą do wymuszeń i prześladowań. Przypadki takie zdarzają się nawet w krajach transformacyjnego sukcesu (*casus* Kluski); w krajach transformacyjnych niepowodzeń bywają jednak znacznie częstsze.

Warto tu dodać, że brak powyższych gwarancji skazywał na niepowodzenie odradzanie się przedsiębiorczości w czasach komunizmu, w których podejmowano próby reform gospodarczych. Zarówno przepisy prawne, jak i deklaracje polityczne (to, co nazywamy „zielonym światłem”) składane przez komunistycznych przywódców nie były w stanie doprowadzić do dynamicznej ekspansji sektora prywatnego. Potencjalni przedsiębiorcy po prostu postrzegali, w świetle doświadczeń, komunistyczne zapowiedzi jako niewiarygodne. Reakcja na te próby miała więc ograniczony zasięg i często prowadziła do różnych deformacji.

Silne różnice poziomu przedsiębiorczości między krajami transformacyjnego sukcesu a pozostałymi sygnalizuje w pewnym zakresie tabela 4. Ponadto większość zarejestrowanych prób prywatnej przedsiębiorczości z braku zaufania była kierowana na realizację krótkookresowych, doraźnych celów. Sytuacja pod tym względem była podobna do tej, jaką przedstawia scenariusz 2.

Dobrze sformułowane i skutecznie wdrażane prawa własności są ważnymi celami każdego programu transformacji, mimo iż w praktyce są one realizowane w różnym zakresie. Nawet w krajach największego transformacyjnego postępu realizacja tych praw pozostawia jeszcze wiele do życzenia. Ale musimy mieć świadomość, że w naszym schemacie analitycznym same reguły dotyczące praw własności stanowią jedynie część otoczenia instytucjonalnego, niezbędnego dla zapewnienia bezpieczeństwa własności podmiotów gospodarczych.

I tak np. bardziej skomplikowane rodzaje transakcji mogą nie dojść do skutku z powodu nieprecyzyjnych przepisów lub zbyt słabej egzekucji praw własności. Ale nawet standardowe transakcje mogą nie dochodzić do skutku, gdy podmioty gospodarcze uznają, że ich własne bezpieczeństwo i bezpieczeństwo ich majątku nie są dostatecznie chronione. Tak więc fundamentalny ład i porządek stanowi warunek wstępny wykorzystywania dobrze sformułowanych praw własności w tworzeniu bogactwa kraju.

Tam gdzie takie otoczenie instytucjonalne nie istnieje, ponieważ słabe (choć skądinąd przesadnie aktywistyczne) państwo nie wypełnia swej podstawowej roli jako twórca i egzekutor ładu i porządku, koszty transakcyjne stają się skrajnie wysokie. W konsekwencji tam, gdzie elementy kryminalne mogą cudzą własność bez trudu ukraść, wymusić szantażem, bądź naruszyć prawa własności w inny sposób, nawet najlepiej zaprojektowane reguły praw własności w niewielkim tylko stopniu przyczyniać się będą do rozwoju zdrowej przedsiębiorczości.

Wraz z upływem czasu powinna także poprawiać się atmosfera zaufania społecznego. Uczciwość w biznesie będzie owocować zawieraniem kolejnych transakcji z osobami o ugruntowanej reputacji, które można uznać za wiarygodnych partnerów. Kapitalistyczna gospodarka rynkowa sprzyja kumulacji zaufania, ponieważ istniejąca w tym systemie struktura bodźców wymusza zachowania, które polegają na dążeniu przez przedsiębiorców do ugruntowywania dobrej reputacji w celu zapewnienia sobie kolejnych transakcji z poznanymi już i mającymi do nich zaufanie partnerami. Jest to więc zaufanie budowane na bazie wzajemności.

Konieczne jest jednak równoległe istnienie zaufania, które wynika nie tyle z zachodzących na rynku interakcji, ile jest czynnikiem wspierającym funkcjonowanie samego rynku, jeśli ma on charakteryzować się niskimi kosztami transakcyjnymi. Ogólna atmosfera zaufania wynika historycznie z rozwoju społeczności obywatelskich (nie tylko na szczeblu państw, ale i niższym: samorządów miejskich czy lokalnych, których mieszkańcy chętnie organizują się do podejmowania wspólnych działań). Współdziałanie w realizacji różnych celów – politycznych, religijnych, kulturalnych, edukacyjnych itp. – uczy kooperatywnych zachowań i przygotowuje ludzi do akceptowania obowiązków niezbędnych dla wspólnego rozwiązywania pojawiających się problemów.

Poziom kapitału społecznego (określenie Roberta Putnama), lub po prostu zaufania (określenie Francisa Fukujamy) jest zazwyczaj niski w społeczeństwach odchodzących od systemu komunistycznego²¹. Tam gdzie istnieje wyższy poziom zaufania do współobywateli, stanowi on pozostałość z czasów przedkomunistycznych. I ma on miejsce przede wszystkim, o ile nie wyłącznie, jako produkt wcześniejszego rozwoju danej wspólnoty w ramach cywilizacji zachodniej.

Zarówno już działający, jak i potencjalni przedsiębiorcy muszą mieć gwarancję, że w polityce państwa będzie obowiązywać zasada kontynuacji, że pomiędzy sprzecznymi interesami możliwe są kompromisy i że wyniki wyborów nie zmieniają z dnia na dzień podstawowych reguł gry (nie wspominając już o zmianie reguł gry bez wyborów!). Niski poziom zaufania i brak nadziei na kontynuację wprowadzonego transformacją systemu powoduje, że horyzont czasowy przedsiębiorców ulega znacznemu skróceniu, a nowy prywatny sektor rozwija się słabiej i jest zorientowany na realizację krótkookresowych celów.

Także i z tej perspektywy (a może zwłaszcza z tej perspektywy) powinno się uznać za znamienny fakt, że ósemka krajów transformacyjnego sukcesu, tzn. kraje, które weszły do Unii Europejskiej w 2004 r., to kraje, które mieszczą się w formule wzmiankowanej powyżej. Są to kraje zachodniego chrześcijaństwa, które okazało się najmniej niekorzystnym religijnym podglebiem dla rozwoju cech zachodniej cywilizacji, na którą składają się:

1) tradycja demokratycznego wyboru władz przez obywateli greckiej *polis*, społeczeństwa obywatelskiego i systemu gospodarczego bazującego na prywatnej własności (wraz z zapoczątkowaniem rozwoju filozofii i nauki w starożytnej Grecji);

2) tradycja państwa prawa, ze szczególnym uwzględnieniem rozbudowanego prawa regulującego relacje między obywatelami (z prawami własności włącznie) w starożytnym Rzymie;

3) tradycja rosnącej separacji sfery gospodarki od sfery polityki i rosnącej samorządności miast: społeczności obywatelskich, wewnątrz których rozkwitał od X w. n.e. tzw. kapitalizm kupiecki. Tradycja ta wspierana była przez szczególny rodzaj innowacyjności i przedsiębiorczości wewnątrz wspólnot zakonnych (tzw. rewolucja cystersjańska);

4) tradycja rosnącej wolności nauki i sztuki ery Odrodzenia, a następnie dominacji dyskursu naukowego oraz rozkwitu wolności w różnych obszarach życia społecznego ery Oświecenia (w szczególności bazującego na wartościach formułowanych przez przedstawicieli tzw. Scottish Enlightenment);

5) ugruntowanie się liberalnego modelu państwa prawa oraz kapitalistycznej gospodarki rynkowej w wiekach XIX-XX. Przekształcenie się kapitalizmu kupieckiego w wolnorynkowy kapitalizm przemysłowy i eksplozja innowacyjności.

We wcześniejszych publikacjach²² zwracałem uwagę na istotne różnice między krajami, które rozwijały się w świecie zachodniego i wschodniego

²¹ Zob. np. D. W. Lovell, *Trust and Politics in Post-Communism*, „Communist and Post-Communist Studies” 34, 2001.

²² Zob. J. Winiecki, *The Transformation to the Market: At High Cost, often with Long Lags, and not without Question Marks*, „Journal of Public Policy” 17, 1997, nr 3; idem, *Rola nowego sektora prywatnego...*, passim; idem, *Determinants of Catching Up...*, passim.

chrześcijaństwa. Różnice zdecydowanie niekorzystnie wpływające na szanse sukcesu transformacyjnego w przypadku tych ostatnich. W interesującym nas tutaj kontekście oddziaływania proporcji własnościowych w gospodarce wpływały one niekorzystnie na przedsiębiorczość w ogóle i dynamizm tworzenia nowych firm prywatnych w rejestrowanej gospodarce w szczególności (warto pamiętać, że nowe firmy prywatne w „szarej strefie” też są symptomem transformacyjnych niepowodzeń).

Dr hab. Jan Winiecki

Prof. Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie

THE DYNAMICS OF RECESSION AND EXPANSION
IN POST-COMMUNIST TRANSITION
(FROM THE POINT OF VIEW OF CHANGES IN BUSINESS OWNERSHIP)

Summary

The paper is an attempt to explain the dynamics of output change in transition and its determinants. The author stresses, first of all, the differences between the normal business cycle and the transitional recession and expansion. The most important are the much larger scale of output fall in post-communist transition and the different sets of firms (dominant set of new private firms in transition).

In his opinion the factor dynamising the behaviour of economic agents is the ownership form. In transitional recession state firms dominate. For a number of reasons at the beginning of the transition the demand for their (usually obsolete and low quality) products goes down. Also, the aggregate output falls as new private firms are too small to countervail the fall in the state sector. The few privatised firms have problems of their own and their output does not increase much, either.

With the passage of time the proportions change. Newly established and already expanding private firms, as well as more numerous privatised firms, increase their output so much that their increases outweigh the losses of state firms. The expansion begins.

The author points out that all transition economies have gone through such correctional recession, while not all experienced expansion. He ascribes the difference to the development of the new private sector, which in the first couple of years of transition is clearly more efficient than the privatised sector (to say nothing about the inefficient state sector). The rapid expansion of the new private sector, or its quantitative and qualitative weakness, is dependent in this author's opinion on the successful implementation of the transition programme and on civilisational differences (how the country performed before communism).