

Witold Jakóbiak¹

1. System instytucjonalny a zmiany strukturalne i rozwój gospodarki wschodzącej

Streszczenie

Dylematy zmian strukturalnych w przemyśle, jakie dokonują się w gospodarce wschodzącej pod wpływem kształtującego się systemu instytucjonalnego, są wdzięcznym obiektem badań. Istnieją tu bowiem duże możliwości projektowania różnych rozwiązań, inaczej niż w gospodarce rozwiniętej, która pozostaje w gorsecie historycznych uwarunkowań. Przedmiotem opracowania jest porównawcza analiza trzech opcji, które stanowią różne kombinacje systemu instytucjonalnego oraz polityk: stabilizacyjnej i przemysłowej, przez co odmiennie wpływają na zmiany strukturalne i rozwój. O ile pierwsza (zwana konsensem waszyngtońskim) ma charakter krótkookresowy, o tyle kolejne hipotetyczne opcje mają charakter strategiczny. Eksponowana negatywna ocena opcji krótkookresowej nie oznacza jednak, że opcje strategiczne są wolne od wad. Analiza pozostaje w nurcie ekonomii normatywnej i dotyczy gospodarki wschodzącej na różnych etapach jej rozwoju.

Słowa kluczowe: instytucje, polityka stabilizacyjna, polityka przemysłowa, struktura produkcji, rozwój gospodarczy

The Impact of Institutional System on Structural Changes and Development of the Emerging Economy

Abstract

Dilemma of structural changes in the industry occurring under institutional system in the emerging economy is extensively discussed in economic publications. In this case there is still room for projecting various solutions, as opposed to the fully developed (mature) economy that suffers from historical determinants and institutional limits. The paper contributes to the above-mentioned debate. It reviews three consecutive options concerning a combination between institutional system on the one hand and stabilization as well as industrial policies on the other hand, thus influencing structural changes and development in several ways. As the first option called the Washington Consensus is of short-run character, the remaining hypothetical options

¹ Autor jest pracownikiem Wyższej Szkoły Finansów i Zarządzania w Warszawie.

are subject to long-run approach. In the paper one can find a clear thesis: the short-run option seems doubtful nevertheless the long-run options are not deprived of shortcomings. The analysis has been carried out on the basis of normative economics, dealing with the emerging economy at various development stages.

Keywords: institutions, stabilization policy, industrial policy, structure of production, economic development

1. Sformułowanie problemu

Istnieje potrzeba określenia czynników instytucjonalnych oraz ogólnej ich roli m.in. w procesie przemian strukturalnych i rozwoju. Najogólniej rzecz biorąc, zainteresowania badaczy uprawiających instytucjonalizm ogniskują się wokół zasad (reguł) leżących u podstaw występujących regularności, które cechują działania ludzi i organizacji². Należy tu wprowadzić rozróżnienie między *kategorią instytucji* a *procesem instytucjonalizacji*³. Mimo iż nie ma zgodności w środowisku naukowym co do rozumienia instytucji, to jednak panuje powszechne przekonanie o celowości owego rozróżnienia. Tak więc, o ile instytucje utożsamia się bądź z organizacjami (społecznymi, ekonomicznymi), bądź znacznie częściej z zasadami społecznych interakcji, o tyle instytucjonalizacja jest rozłożonym w czasie procesem krystalizacji i pewnej formalizacji instytucji. Wynika stąd wniosek, że aby instytucjonalny projekt stał się „pełnokrwistą” instytucją, wymaga on dynamicznego procesu instytucjonalizacji.

Nowa ekonomia instytucjonalna traktuje instytucje przede wszystkim jako bardziej lub mniej formalne ograniczenia ludzkiego wyboru. W procesie gospodarowania człowiek działa, pozostając pod wpływem zespołu bodźców, które są na niego nakładane przez instytucje. W omawianym przypadku więc ekonomia instytucjonalna nie eksponuje ograniczenia zasobowego, lecz skrępowania wyboru narzucane przez ramy instytucjonalne. Warto przy tym pamiętać o zmiennym charakterze tych ram. W istocie instytucje łączą przeszłość z przyszłością ładu społeczno-ekonomicznego,

² Por. T. Papageorgion, I. Katselidis, P.G. Michaelides, *Schumpeter, Commons, and Veblen on Institutions*, “American Journal of Economics and Sociology” 2013, 72 (5), s. 1232-1254; D. Acemoglu, J.A. Robinson, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Profile Books, London 2012; L. Vera, *Some Useful Concepts for Development Economics in the Tradition of Latin American Structuralism*, “American Journal of Economics and Sociology” 2013, 72 (4), s. 917-948.

³ W. Morawski, *Konfiguracje globalne. Struktury, agencje, instytucje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010, s. 89.

dlatego nie sposób badać zmiany jego elementów bez położenia akcentu na przemiany instytucji, które zbiorczo nazwano w analizie *systemem instytucjonalnym*.

System ten obejmuje dwa fundamentalne rodzaje instytucji oddziałujących na zmiany strukturalne: te związane z mechanizmem rynkowym oraz instytucje kreowane przez aparat państwowy. Rozróżnienie to wcale nie oznacza włączenia się w nurt tradycyjnie utrwalonych w literaturze dyskusji typu „ile rynku, ile państwa”⁴. Chodzi tu raczej o przypomnienie i zidentyfikowanie dwóch podstawowych sposobów indukowania przemian (dostosowań) strukturalnych: oddolnego (mechanizm rynkowy) lub odgórnego (reguły polityki gospodarczej). Jest przy tym oczywiste, że pierwszy sposób ma znaczenie wyłącznie modelowe, współcześnie bowiem próżno by poszukiwać gospodarki pozbawionej jakiegokolwiek formy polityki gospodarczej. Drugi sposób może być z kolei wyodrębniony w analizie jedynie na podstawie abstrakcji naukowej, gdyż w rzeczywistości oddziaływania rządu zawsze mają miejsce w obecności, mniej lub bardziej niedoskonałego, mechanizmu rynkowego.

Z punktu widzenia analizy szczególnie istotny jest regulacyjny aspekt systemu instytucjonalnego; chodzi o regulacje formalno-prawne, których autorstwo przynależy do elit politycznych i ekonomicznych. Wypracowanie reguł formalnych jest trudne, gdyż wymaga agregacji interesów, wyłonienia reprezentacji grup interesów, porównania aspiracji tych reprezentacji np. z zasobami czy otoczeniem itp. Ponieważ grupowe interesy i cele nie mają możliwości ani ujawniania się na wolnym rynku, ani być przezeń koordynowane, to użytecznym w tej dziedzinie „instrumentem” staje się aparat państwowy, który – najogólniej rzecz biorąc – stwarza klimat dla pomyślanej realizacji owych interesów, pod warunkiem wszakże uzyskania politycznej legitymizacji. Oczywiście wspomniana pomyślna realizacja wcale nie oznacza, że każda z liczących się grup społecznych uzyska „maksimum satysfakcji”; przeciwnie, chodzi raczej o zmuszony i stale ponawiany proces ujawniania i uzgadniania sprzecznych interesów, w którym to procesie państwo ma przeważnie do spełnienia rolę arbitra. Przebiegający w ten sposób i realizowany przez państwo proces instytucjonalizacji gospodarki (czego przykładem są reguły prywatyzacji) nazwano w analizie *polityką systemową*.

Aktywność państwa nie ogranicza się do tworzenia formalno-prawnych instytucji, czyli reguł gry obowiązujących wszystkie podmioty gospodarcze (w tym sam aparat państwowy). Domeną tej aktywności jest również prowadzenie bieżącej polityki

⁴ Zob. np. B. Fiedor, *Błędy rynku a błędy państwa – regulacja rynkowa vs regulacja publiczna*, „Ekonomista” 2013, nr 2; A. Ząbkowicz, *Efektywność rynku a sprawność państwa*, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH” 2013, nr 92.

gospodarczej: *stabilizacyjnej* (makroekonomicznej) oraz *przemysłowej*. O ile jednak pierwsza z wymienionych jest dość jednoznacznie definiowana jako polityka mająca na celu ustabilizowanie sfery fiskalno-monetarnej oraz stworzenie trwałych fundamentów wzrostu i rozwoju społeczno-ekonomicznego, o tyle pojęcie polityki przemysłowej jest niejednorodne⁵.

- Można wyróżnić nieselektywną, ponadsektorową lub inaczej – horyzontalną politykę przemysłową, która koncentruje się na dziedzinach, takich jak np. badania i rozwój, edukacja, szkolenie oraz prognostyczne informowanie firm przemysłowych, ekorozwój czy infrastruktura gospodarcza. Takie określenie polityki przemysłowej zawiera wprawdzie cele adresowane do sfery rzeczowej, lecz jest ono pozbawione charakteru rankingowego, żaden sektor przemysłowy nie jest w nim uprzywilejowany, rola państwa zaś polega na korygowaniu lub (rzadko) zastępowaniu rynku.
- W praktyce oddziaływania makroekonomiczne mogą okazać się niewystarczające do zapewnienia sprawności samoczynnym (wyłącznie rynkowym) przemianom strukturalnym, wówczas jest zasadne podejmowanie pozarynkowej ingerencji w odniesieniu do określonych sektorów przemysłu. W ramach tak rozumianej polityki przemysłowej rząd określa rzeczowe priorytety, a polityka przyjmuje formę rankingowej listy celów i aktywnej ingerencji w alokację zasobów. W tym przypadku można mówić o polityce sektorowej lub wertykalnej.
- Podobne powody przemawiają za prowadzeniem selektywnej polityki przemysłowej, adresowanej do grup przemysłowych bądź nawet do konkretnych firm. Przedstawiony poprzednio sposób określania polityki miał charakter przedmiotowy, ten zaś – podmiotowy. Należy podkreślić, że zarówno w drugiej, jak

⁵ Zob. M. Cimolli, G. Dosi, J. E. Stiglitz (red.), *Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation*, Oxford University Press, Oxford 2009; D. Rodrik, *Industrial Policy: Don't Ask Why, Ask How*, "Middle East Development Journal" 2009, 1(1), s. 1-29; D. Rodrik, *Industrial Policy for the Twenty-First Century*, UNIDO 2004; H. Pack, K. Saggi, *The Case for Industrial Policy: A Critical Survey*, "World Bank Working Paper Series" 2006, no. 3839; K. Warwick, *Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends*, "OECD Science, Technology, and Industry Policy Papers" 2013, no. 2; R. Wade, *After the Crises: Industrial Policy & Developmental State*, London School of Economics, "Seminar Papers", March 2010; W. A. Naudé, *Industrial Policy. Old and New Issues*, "WIDER Working Paper" 2010, no. WP 2010/106.

i w trzeciej opcji lista celów polityki przemysłowej wynika z przyjętych przez państwo priorytetów, niekiedy mówi się wręcz o interesie narodowym⁶.

W odniesieniu do przedstawionych opcji warto zauważyć, że o ile manipulowanie przez rząd poszczególnymi instrumentami (np. stopami podatkowymi, dopłatami do eksportu) mieści się w ramach bieżącej polityki przemysłowej, o tyle ustalanie jej instytucjonalnych reguł przynależy do polityki systemowej.

Wszystkie omówione rodzaje polityki gospodarczej pośrednio lub bezpośrednio oddziałują na strukturę produkcji, która w analizie oznacza zestaw poszczególnych rodzajów produkowanych w gospodarce dóbr i usług – pośrednich i / lub finalnych. Dla uproszczenia przyjęto, że dobra i usługi sprowadzają się do pewnych grup użytkowych zwanych dalej „asortymentem”, przy czym owe grupy mogą być przypisane określonym zakładom, branżom, gałęziom, a także działom gospodarki narodowej; wśród tych ostatnich centralne miejsce zajmuje przemysł. Innymi słowy, grupy użytkowe (asortymenty) poddają się agregacji i to na różnych wymienionych poziomach. Istniejąca struktura produkcji (zamiennie określana jako struktura przemysłu) może ulegać przekształceniu; zmienia się wówczas siatka rzeczowych zależności między grupami użytkowymi, i to na poziomie mikro i / lub makro, co w analizie nazwano *restrukturyzacją* (zmianami strukturalnymi).

Restrukturyzacja produkcji w gospodarce wschodzącej powinna podlegać nie tylko wnikliwemu opisowi, ale również i wartościowaniu. Skoro zaś mowa o ocenie zmian strukturalnych, to nasuwają się na myśl jej kryteria; najogólniej można je podzielić na *techniczno-ekonomiczne* oraz *społeczno-ekonomiczne* (choć bez wątplenia tak wyraźny podział jest usprawiedliwiony wyłącznie względami analitycznymi). O ile pierwsze z wymienionych dotyczą przede wszystkim zależności typu rzeczowego (m.in. problem wartości użytkowej), to drugie obejmują stosunki między jednostkami oraz grupami społecznymi.

Pozostając w obszarze kryteriów techniczno-ekonomicznych, warto zauważyć, że nie mogą one mieć charakteru uniwersalnego, czyli bez względu na stopień zinstytucjonalizowania (lub inaczej: dojrzałości) gospodarki rynkowej. Z punktu widzenia pojedynczego dostawcy i odbiorcy, jedynie bezdyskusyjnym stwierdzeniem jest to, iż efektywne przemiany strukturalne zachodzą wówczas, gdy mamy do

⁶ T. Altenburg, *Industrial Policy in Developing Countries: Overview and Lessons from Seven Country Cases*, German Development Institute, Bonn 2011; P. Carmody, *An Asian-Driven Economic Recovery in Africa? The Zambian Case*, „World Development” 2009, 37 (7), s. 1197-1207; I. Moskovitch, D. – J. Kim, *Building an Entrepreneurial Economy: The Case of Korea 1998-2005*, „Global Economic Review” 2008, 37 (1), s. 63-73.

czynienia z doskonaleniem się metod wytwarzania i wartości użytkowej produktów. Natomiast wątpliwe jest dopełnianie go oczekiwaniem, aby jednocześnie dostawca maksymalizował w sposób zobiektywizowany swe zyski, to bowiem zależy od m.in. dojrzałości całego systemu instytucjonalnego, przede wszystkim cen. Ścisłej rzecz ujmując, poprawa wartości użytkowej wyrobu niekoniecznie musi znaleźć swe odbicie w systemie kosztów, cen i zysków, gdy mamy do czynienia z instytucjonalnie niedojrzałą gospodarką (np. kwestia pozycji monopolistycznej, zmów kartelowych, rozdętych kosztów transakcyjnych, oligarchicznej struktury własności).

Problem ten jeszcze bardziej zyskuje na ostrości, jeżeli wziąć pod uwagę gospodarkę narodową; na nic zda się przykładanie do niej neoklasycznych wymagań typu: wyrównywanie się relacji cen czynników produkcji z prawidłowymi relacjami przedstawienia produkcji w skali gospodarki. Nawet jeśli optymistycznie przyjąć, że wymaganie to (i inne podobne) ma także aplikacyjne znaczenie, to błędem byłoby stosowanie go w odniesieniu do gospodarki wschodzącej. Powodem – właśnie pozostającą *in statu nascendi* system instytucjonalny.

Teoretycznie rzecz biorąc, można zaprojektować wiele, często wzajemnie konkurencyjnych, cząstkowych kryteriów oceny o charakterze techniczno-ekonomicznym (takich, jak: nakładochłonność, produktywność, zdolności rozwojowe, długofalowy wzrost popytu na określone wyroby). Przedsięwzięcie to budzi jednak wątpliwości, tego rodzaju cząstkowe kryteria służą bowiem przede wszystkim do opracowania statycznej (obowiązującej w danym momencie) listy rankingowej produktów w układzie zagregowanym, w założeniu przydatnej dla ustalania priorytetów bieżącej polityki przemysłowej. Tymczasem chodzi raczej o wybór kryteriów służących do oceny dynamiki rodzajowej struktury produkcji w średnim lub długim okresie, co stawia określone wymagania wobec nich, jak i ogranicza ich liczbę. Pozwala to zarazem zwiększyć klarowność obrazu przemian strukturalnych. Innymi słowy, użyteczne kryteria oceny zmian strukturalnych powinny z jednej strony być stosunkowo syntetyczne, z drugiej zaś charakteryzować zjawiska, które związane są z upływem czasu.

Wymagania te powinny spełniać kryteria:

- ilościowe, obrazujące intensywność (tempo) przemian struktury produkcji – agregowanej w układzie gałęziowym lub branżowym – w przyjętym okresie;
- jakościowe, pozwalające odpowiedzieć na pytanie, czy dokonujące się w danym czasie i z określoną intensywnością zmiany strukturalne są korzystne czy nie.

Jakościowe kryterium oceny z kolei zawiera elementy składowe, które można określić jako:

- efekt konkurencyjności produkcji na otwartym rynku krajowym oraz na rynku międzynarodowym;
- efekt innowacyjności produkcji, rozpatrywany wszakże w kontekście innowacyjności procesu wytwarzania w przedsiębiorstwach.

W dziedzinie społeczno-ekonomicznych kryteriów wartościowania restrukturyzacji należy sugerować, aby obejmowały one kierunek i stopień rozwoju kanałów artykulacji grupowych interesów ekonomicznych⁷. Gospodarka rynkowa bowiem, a zwłaszcza gospodarka wschodząca, to coś więcej niż samoczynna gra popytu i podaży, odbywająca się na podstawie preferencji i interesów indywidualnych. Jest to szczególnie dobrze widoczne właśnie w przypadku restrukturyzacji, która na ogół wymaga międzygałęziowej realokacji zasobów, co po prostu oznacza likwidację bądź co najmniej ograniczenie liczby zakładów w niektórych branżach i / lub gałęziach. Godzi to bezpośrednio w ekonomiczne interesy poszczególnych grup społeczno-zawodowych lub skupisk ludności w przekroju regionalnym i dlatego powinno podlegać wielostronnym uzgodnieniom, których ważnym podmiotem są związki zawodowe oraz samorządowe organy przedstawicielskie. Można również powiedzieć, że niedostatek bądź niewłaściwy rozwój kanałów artykulacji interesów grupowych upoważnia do wystawienia niskiej społeczno-ekonomicznej oceny procesów restrukturyzacji. Stwarzając bowiem groźbę zaburzeń społecznych, podważa on sprawność i skuteczność tych procesów. Wiara zaś w możliwość wyeliminowania z życia gospodarczego owych kanałów artykulacji potencjalnie kreuje sytuację, w której mamy do czynienia wprawdzie z rynkiem, ale pod auspicjami państwa totalitarnego.

2. Opcja krótkookresowa – konsens waszyngtoński

W dalszym toku rozważań przedmiotem opisu i oceny są trzy opcje rozwiązań, z których każda może mieć odmienny wpływ na zmiany struktury produkcji. Opcje te są przy tym zróżnicowane w kilku płaszczyznach: po pierwsze, pod względem relacji rynek-państwo (dostosowań oddolnych lub odgórnych), po drugie, z punktu widzenia instrumentarium wykorzystywanego przez administrację państwową. Ścisłej rzecz

⁷ A. Cawson, *Wprowadzenie. Wielość korporatywizmów: o konieczności mediatyzacji interesów na szczeblu pośrednim*, w: J. Szczupaczyński (opr.), *Władza i społeczeństwo*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 1995; J. C. Heckelman, B. Wilson, *Institutions, Lobbying, and Economic Performance*, „Economics & Politics” 2013, 25 (3), s. 360-386.

biorąc, w ostatnim przypadku chodzi o różne kombinacje między politykami: systemową, stabilizacyjną i przemysłową.

Analizę otwiera tzw. konsens waszyngtoński, który należy traktować jak egzemplifikację reprezentatywną dla podejścia neoliberalnego o charakterze krótkookresowym⁸. Od przełomu lat 80. i 90. wspomniany konsens stał się kompendium wiedzy na temat polityki prowadzącej od stabilizacji makroekonomicznej do wzrostu i rozwoju gospodarki wschodzącej. Mimo iż pod wpływem negatywnych doświadczeń (zwłaszcza w krajach postsocjalistycznych) został on nieco zmodyfikowany w połowie lat 90., to jednak fundamentalne zagadnienia konsensu pozostały niezmienione. Z punktu widzenia analizy istotne są:

- uwolnienie cen, które powinny rosnać aż do bariery popytu efektywnego, tempo wzrostu płac należy ograniczyć w relacji do stopy inflacji, zaś restrykcyjne finansowanie przedsiębiorstw eliminuje nieefektywne firmy, powodując spadek podaży globalnej;
- odrodzenie się już w krótkim okresie produkcji rynkowej reprezentującej pozytywną wartość dodaną, co wyzwoli stopniową poprawę warunków życia społeczeństwa,
- uelastycznienie cen kojarzących popyt i podaż w warunkach uporczywie dekoncentrowanej struktury podmiotowej rynku, która powinna zmierzać w kierunku rynku możliwie konkurencyjnego;
- stworzenie otwartego rynku pieniężno-kapitałowego, który w istocie jest jądrem mechanizmu samoregulacji, co wyłania z kolei potrzebę prywatyzacji sektorów: realnego i finansowego;
- otwarcie gospodarki za pomocą jednolitego kursu walutowego, pełnej wewnętrznej wymiwalności waluty, zredukowania do minimum zezwoleń importowo-eksportowych jako instrumentu reglamentacyjnego, wreszcie wprowadzenie finansowych zachęt dla napływu kapitału międzynarodowego;
- stosowanie restrykcji monetarnych i twardych ograniczeń budżetowych wobec przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, a także zdecydowane eliminowanie dotacji i ulg podatkowych będących tworzywem systemu przetargów i uzgodnień.

⁸ W dalszym ciągu w mocy pozostaje metoda eksperymentu myślowego, zaś weryfikacja empiryczna wykracza poza przyjęte ramy analizy. Na temat konsensu waszyngtońskiego zob. J. E. Stiglitz, *More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus*, "WIDER Annual Lectures" 1998, no. 2; J. E. Stiglitz, *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004; G. W. Kołodko, *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*, Poltext, Warszawa 1999.

W przedstawionej liście węzłowych zagadnień, jakie zawiera konsens waszyngtoński, znajdują się zarówno kwestie instytucjonalne, jak i te z zakresu polityki stabilizacyjnej (natomiast próżno by szukać choćby zarysu polityki przemysłowej). Wśród pierwszych na uwagę zasługują: deregulacja, liberalizacja, demonopolizacja oraz prywatyzacja, które w sumie są konstytutywnymi cechami nowego ładu ekonomicznego i podlegają kreowaniu przez państwo w ramach polityki systemowej. Kwestie dotyczące przywracania równowagi wewnętrznej i zewnętrznej natomiast sprowadzają się do heterodoksyjnego pakietu stabilizacyjnego, który jest oparty na standardowych „kotwicach” nominalnych.

Analiza konsensu waszyngtońskiego skłania do wniosku, że jego realizacja potencjalnie prowadzi do pojawienia się dwóch, wzajemnie powiązanych błędów:

- *błędu w sztuce*, polega on na nietrafnych rozwiązaniach i decyzjach rządu, które mają miejsce w ramach polityki stabilizacyjnej, tworzącej wspólnie z polityką systemową nowe reguły gry, czyli mechanizm tzw. „twórczej destrukcji”⁹;
- *błędu sztuki*, chodzi o nieprawidłowości związane z wyborem oddolnego, rynkowego mechanizmu zmian strukturalnych jako jedyne, instytucjonalnego czynnika tych zmian.

Jeśli mowa o źródłach niepowodzeń określonych mianem błędu w sztuce, wynikających m.in. z niedostatku informacji, pionierskiego charakteru przedsięwzięcia, braku doświadczonych kadr biurokratycznych, to należy wskazać na co najmniej cztery ich grupy.

Po pierwsze, przeszacowanie lub niedoszacowanie pewnych parametrów finansowych; przykładem może być nadmierna skala dewaluacji waluty krajowej w stosunku do dolara amerykańskiego. Kolejną ilustracją tego stwierdzenia jest nadmiernie wysoki poziom stóp podatkowych, który w sytuacji ogólnych restrykcji

⁹ Określenie to niezbyt szczęśliwie zapożyczono z teorii rozwoju kapitalizmu J. A. Schumpetera. O ile bowiem w oryginale jest ono utożsamiane z konkurencją i postępem techniczno-organizacyjnym jako motoryczną siłą „kapitalistycznej maszynierii”, o tyle w warunkach zaburzonej gospodarki wschodzącej określenie to ma oznaczać pewien mechanizm realokacji zasobów, uwolnionych pod wpływem szczególnej kombinacji polityki makroekonomicznej i systemowej. W rezultacie mogą pojawić się w gospodarce zmiany zagregowanej struktury produkcji, co *implicite* bazuje na założeniu o krótkookresowej elastyczności podaży. Na temat koncepcji J. A. Schumpetera por.: A. Glapiński, *Kapitalizm, demokracja i kryzys państwa podatków. Wokół teorii J. A. Schumpetera*, „Monografie i Opracowania SGH” 2003, nr 518; M. Lissowska, *Teoria „kreatywnej destrukcji” a współczesne procesy rozwojowe*, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH” 2013, nr 92.

fiskalnych może doprowadzić do mniejszych niż możliwe dochodów budżetowych i rozmiarów realnego dochodu narodowego.

Po drugie, zła sekwencja działań stabilizacyjnych; przykładem jest nietrafna korelacja między zmianami poziomu stopy procentowej (podstawowej) a następującymi w gospodarce zmianami stopy inflacji.

Po trzecie, nadmierna zmienność odcinkowych celów polityki gospodarczej, np. na przemian „otwieranie” i „przymykanie” rynku krajowego w ramach prowadzonej przez rząd polityki handlowej, przy użyciu ceł importowych i stawek podatkowych, co dezorganizuje wybór ekonomiczny przedsiębiorstw.

Po czwarte, brak niezbędnej elastyczności w obszarze niektórych instrumentów polityki finansowej; klasycznym niemal przykładem jest tu zbyt długie podtrzymywanie stałego kursu waluty krajowej wobec dolara oraz spóźniona (bo przynosząca trudne do odrobienia straty w eksporcie) dewaluacja, powiązana ze zmianą formy kursu walutowego.

W warunkach niepewności prawdopodobne potknięcia w polityce rządu, które określono mianem błędu w sztuce, przynoszą w dwójnasób spotęgowane niekorzystne skutki. Wynika to z faktu, że polityka stabilizacyjna ma za zadanie nie tylko ustabilizowanie sfery finansów i doprowadzenie do wewnętrznej i zewnętrznej równowagi, ale również ułatwienie i usprawnienie funkcjonowania rynkowych, oddolnych procesów dostosowawczych. Ponieważ jednak omawiany typ polityki niesie ze sobą zarzewie niesprawności, nie może też stworzyć właściwego środowiska makroekonomicznego inicjującego powszechne, oddolne dostosowania strukturalne.

W stosunku do błędu sztuki, rzutującego na prowadzoną przez rząd politykę systemową, rysują się bardziej istotne zastrzeżenia. W tym przypadku argumenty typu: brak informacji, nieprzewidywalność wydarzeń, pozostają na uboczu. Rzecz idzie bowiem o fałszywą logikę konsensu waszyngtońskiego.

Ogólny zamysł jego architektów jest, jak się wydaje, następujący: polityka systemowa (tj. deregulacji, liberalizacji i prywatyzacji) ma stworzyć instytucjonalną infrastrukturę rynku, w ramach której powinny odbywać się dostosowawcze, mikroekonomiczne procesy restrukturyzacji – wymuszone na firmach przez restrykcyjną politykę makroekonomiczną. Już w krótkim okresie oczekiwane jest uruchomienie „twórczej destrukcji”, polegającej na samoczynnym przesuwaniu się części uwolnionych zasobów rzeczowych i pracy do zastosowań gwarantujących większą wartość dodaną. Zgodnie z tym zamysłem, rząd powinien powstrzymać się od prowadzenia polityki przemysłowej, rozumianej jako aktywna i bezpośrednia ingerencja w alokację czynników wytwórczych. Chodzi o to, aby nie deformować

ozdrowieńczych procesów, które są inicjowane przez szybko dojrzewający mechanizm rynkowy.

Na drodze do realizacji tego zamysłu stoją wszakże niewygodne fakty. Otóż przemiany instytucjonalne wraz ze stabilizacyjnym szokiem mogą szybko ograniczyć rozmiary popytu zagregowanego, wpływając jednocześnie na zmianę jego struktury w kierunku popytu finalnego (ma to szczególne znaczenie w gospodarce postsocjalistycznej). Po stronie podaży zagregowanej natomiast wystąpią poniekąd nieuchronne odroczenia, których przyczyną jest przede wszystkim mniejsza jej elastyczność o charakterze technicznym, a także negatywna taktyka dostosowawcza firm, nastawiona na krótkookresowe przetrwanie. Wspomniany dylemat ograniczonej elastyczności sprawia, że w ramach istniejących zdolności produkcyjnych najpierw mogą pojawić się głównie przejawy destrukcji, a z odroczeniem zostanie zapoczątkowana restrukturyzacja produkcji o charakterze wewnątrzgałęziowym. Fundamentalną tego przyczyną jest techniczna niepodzielność czynników wytwórczych, zwłaszcza inwestycyjnych, a także inercyjność postaw i zachowań ludzi występujących w roli menedżerów. Dopiero w długim okresie, dzięki nowym inwestycjom, zmiana zdolności wytwórczych zaowocuje w postaci twórczej restrukturyzacji produkcji o charakterze międzygałęziowym, spełniającej techniczno-ekonomiczne, ilościowe i jakościowe kryteria oceny zmian strukturalnych. To jednak wykracza poza logikę konsensu waszyngtońskiego.

Nie koniec na tym. W gospodarce wschodzącej, w której od lat utrzymuje się zdeformowana struktura własnościowa (np. państwowa, oligarchiczna) i rynkowa, nie udaje się zapewnić szybkiego tempa prywatyzacji i demonopolizacji, co z kolei obniża jakość cen w zakresie informowania o relacjach przestawienia i substytucji na rynku towarów. Nie można bowiem zagwarantować ani dostatecznej ich elastyczności, ani tym bardziej zewnętrżności wobec przedsiębiorstw, często nadal zajmujących pozycję dominującą bądź monopolu absolutnego. W tej sytuacji firmy mogą kierować się przede wszystkim motywem przetrwania szoku stabilizacyjnego i „przejadania” własnego majątku, nie zaś motywem ekspansji na rynku.

Trzeba też mieć na uwadze fakt, iż deregulacja i liberalizacja odniesione do rynku towarów z barierą popytu efektywnego są niewystarczające do zaistnienia w pełni mechanizmu „twórczej destrukcji”. Ten bowiem może ujawnić swe potencjalne walory jedynie pod warunkiem harmonijnego i, co nie mniej ważne, prężnego rozwoju wszystkich rynków: towarów, pracy, pieniądza i kapitału. Szczególnego podkreślenia wymaga tworzenie się rynków finansowych, na których następują dynamiczne,

samoczynne przesunięcia kapitału finansowego do miejsc najbardziej efektywnego zastosowania (o najwyższej stopie zwrotu).

Wynika stąd, że zamierzenie dotyczące oczyszczającego (przez fakt niszczenia chorej tkanki przedsiębiorstw), a zarazem twórczego charakteru zaindukowanej przez państwo recesji, jest zdeterminowane zarówno przez sprawne organizowanie rynku, jak i rozmiary kapitału, przede wszystkim prywatnego. Jednak ani instytucjonalizacja gospodarki nie przebiega w krótkim okresie, ani istniejący w gospodarce wschodzący kapitał prywatny (skorygowany o potencjalny, stopniowy dopływ z zagranicy) nie stwarza wyraźnych podstaw do optymizmu.

Z punktu widzenia społeczno-ekonomicznego kryterium oceny restrukturyzacji, omawiana opcja krótkookresowa również zasługuje na krytyczny komentarz, gdyż z założenia eliminuje kanały artykulacji interesów grupowych, co w efekcie może doprowadzić do niekorzystnych zjawisk i procesów. Pojawiające się w sposób żywiołowy i okazjonalnie rozwiązywane przez rząd konflikty w przemyśle nie sprzyjają postępowym zmianom strukturalnym, słabnąca zaś z biegiem czasu legitymizacja władzy sprawia, iż rząd biernie ustępuje pola pod rosnącym naciskiem ze strony grup interesów¹⁰. Co więcej, tradycyjny układ sił między tymi grupami, w warunkach braku mechanizmu artykułowania i uzgadniania sprzecznych interesów, może przyczynić się do petryfikacji zagregowanej struktury produkcji.

3. Projekty opcji strategicznych

Słabości opcji krótkookresowej (zarówno o charakterze technicznym, jak i społecznym) skłaniają do naszkicowania rozwiązań, które noszą znamiona strategii, antycypując wyzwania przyszłości; w analizie nazwano je projektami opcji strategicznych I oraz II.

Opcja I charakteryzuje się tym, że bezpośrednią i główną siłę sprawczą w dziedzinie zmian strukturalnych upatruje się w administracji państwowej (jest to więc opcja przeciwstawna wobec konsensu waszyngtońskiego). Orężem państwa w walce o poprawę zagregowanej struktury produkcji jest aktywna, wertykalna polityka przemysłowa mająca podstawę w strategii (długookresowej wizji) rozwoju kraju, która wykracza poza problematykę przemysłu i jest osadzona w społecznym i kulturowym kontekście (strategia ta jest zatem charakterystyczna dla każdego kraju z osobna). Polityka przemysłowa jest tu realizowana przez specjalną agendę

¹⁰ R. B. Andeweg, *Beyond Representativeness? Trends in Political Representation*, "European Review" 2003, 11 (2); W. Morawski, *Zmiana instytucjonalna. Społeczeństwo, gospodarka, polityka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

państwową, która w procesie konsultacji i negocjacji z przedstawicielami organizacji przemysłowych, central związkowych i organizacji konsumenckich, formułuje koncepcję długookresowych preferencji rozwojowych i restrukturyzacyjnych.

Tak rozumiana polityka przemysłowa powinna określać obszary, w których rozwój działalności podmiotów wszystkich sektorów własności może liczyć na pomoc finansową i doradcą państwa. Obszary te z kolei można podzielić na trzy grupy. W pierwszej znajdują się obszary wymagające możliwie szybkiego zmniejszenia ich udziału w produkcji przemysłowej (np. te generujące ujemną wartość dodaną lub niskie wskaźniki *terms of trade*). W kolejnych grupach natomiast należy zamieścić obszary podlegające redukcji, ale rozłożonej w czasie ze względu na ich ważną pozycję w gospodarce, oraz te, które powinny być szybko rozwijane, stanowiąc w przyszłości przemysłową specjalizację kraju (np. dające efekty mnożnikowe). Obszary znajdujące się w dwóch ostatnich grupach mogą, choć w różnym stopniu, liczyć na udogodnienia, takie jak np. okres ochronny dla działań dostosowawczych ze strony przedsiębiorstw, gwarancje kredytowe, zamówienia rządowe, czy też ochrona przed konkurencją ze strony importu.

W opcji I zastrzega się, że pomoc finansowa państwa może być udzielona jedynie w formie wspomagania nakładów własnych firm, przeznaczonych na wyraźnie określone przez nie cele (np. zakup zaawansowanych technologii, wejście na wysoce konkurencyjne rynki międzynarodowe). Wymienionym już strategicznym preferencjom państwa powinien towarzyszyć wysiłek agendy polityki przemysłowej, skierowany na wspieranie oddolnych procesów dostosowawczych.

Z kolei istotny element polityki systemowej, jakim jest prywatyzacja, został tu podporządkowany restrukturyzacji rzeczowej, która powinna się odbywać w ramach konkurencji innowacyjnej, zwłaszcza na rynkach zewnętrznych. Podstawowym w tej dziedzinie twierdzeniem jest potrzeba istnienia gospodarki wielosektorowej, w której przedsiębiorstwa będące w znacznej części własnością skarbu państwa (tzw. „okręty flagowe” przemysłu), mogą funkcjonować z nie mniejszą efektywnością niż wielkie sprywatyzowane korporacje. Rozstrzygający bowiem wpływ na efektywność gospodarowania ma nie tyle typ własności, ile sposób zarządzania firmą oraz jej zdolność do sprostania wyzwaniom, także restrukturyzacyjnym, ze strony konkurencyjnego otoczenia.

W opcji I nie pomija się kwestii makroekonomicznej polityki stabilizacyjnej, która jest niezbędna w zaburzonej gospodarce wschodzącej. Podstawowym postulatem jest tu odroczone złagodzenie jej restrykcyjności i zwiększenie efektywnego popytu zagregowanego, co z kolei pobudzałoby po części już zrestrukturyzowaną produkcję

przemysłową i wzrost gospodarczy, czyli inicjowało rozwój. Sprawą pierwszoplanową jest stymulowanie popytu inwestycyjnego m.in. za pomocą zwiększenia płynności banków i rozszerzenia akcji kredytowej, przyrost zaś nakładów inwestycyjnych następowałby zgodnie z opracowaną z góry strategią rozwoju wraz z ekonomiczno-finansowym instrumentarium jej realizacji.

Istotną rolę przypisuje się polityce pieniężnej; chodzi tu zwłaszcza o wzrost podaży pieniądza i kredytów dla wspomnianych poprzednio obszarów rozwojowych, w związku z czym przyznawanie kredytów powinno się odbywać według priorytetów rzeczowych, nie zaś własnościowych. W dziedzinie polityki fiskalnej koresponduje z tym zasada (odroczonej w stosunku do początkowego szoku stabilizacyjnego) aktywizacji dochodów budżetowych, możliwa dzięki wsparciu podmiotów zaliczonych do obszarów rozwojowych.

Opcja II nie zakłada z góry ściśle określonych scenariuszy przemian strukturalnych, ani też nie udziela prymatu rynkowi bądź państwu; jest ona zatem rozwiązaniem pośrednim między opcją krótkookresową a długookresową opcją I. Podstawowym jej przesłaniem jest potrzeba złagodzenia społecznej dotkliwości pakietu stabilizacyjnego i zmian instytucjonalnych, co – wbrew pozorom – sprzyja efektywności całego przedsięwzięcia. Temu celowi właśnie została podporządkowana strategiczna koncepcja zrównoważonego rozwoju, która obejmuje triadę: stabilizacja makroekonomiczna i systemowa – szybki wzrost gospodarczy – poprawa warunków życia.

Z podstawowym przesłaniem koresponduje zasada oparcia polityki gospodarczej rządu na negocjacyjnych regułach podziału efektów pracy społecznej. W konsekwencji proponuje się partnerski system stosunków pracy i regulacji wynagrodzeń. Mechanizm negocjacyjny jawi się jako ważny instrument artykułowania i uzgadniania odmiennych, grupowych interesów ekonomicznych, co powinno łagodzić napięcia wynikające z restrukturyzacji oraz, postępującego w ślad za nią, bezrobocia frykcyjnego i strukturalnego, które zresztą od lat stanowi problem trudny do rozwiązania w gospodarce wschodzącej.

Jeżeli chodzi o szybki wzrost gospodarczy, to główną siłą sprawczą upatruje się w aktywizacji krajowych oszczędności (skąd wynika potrzeba złagodzenia początkowego spadku PKB oraz dochodów dyspozycyjnych). Dodatkowym źródłem finansowania wzrostu mają być bezpośrednie inwestycje zagraniczne, spodziewane dopiero w fazie wygasania szoku stabilizacyjnego. Pomocne w tej dziedzinie okażą się też bez wątpienia usprawnienia o charakterze oddolnym, występujące w obszarze efektywności alokacyjnej i restrukturyzacyjnej.

W opcji II właściwie nie przewiduje się wertykalnej polityki przemysłowej jako instrumentu urzeczywistniania strategii przemian strukturalnych, w zamian zastosowanie znajduje polityka horyzontalna, która koncentruje się na dziedzinach, takich jak np. badania i rozwój, edukacja, szkolenie oraz prognostyczne informowanie firm przemysłowych, ekorozwój czy infrastruktura gospodarcza. Główny akcent wszakże spoczywa na wieloletnim programie restrukturyzacji finansowej, a także majątkowej i organizacyjnej sektorów o szczególnym znaczeniu dla gospodarki (np. paliwowo-energetycznego, stoczniowego). Ze względu na możliwą koncentrację tych sektorów w niektórych regionach kraju, powodującą zagrożenie bezrobociem strukturalnym, wspomniany program powinien być wspierany za pomocą programów pochodnych (restrukturyzacji regionalnej, aktywizacji gospodarczej, wspierania prywatyzacji założycielskiej itp.).

Wspólne dla omówionych opcji jest antycypowanie wyzwań przyszłości przy wzmocnieniu istniejących już w gospodarce pozytywnych tendencji. O ile jednak główną treścią opcji I jest wizja zmian strukturalnych, o tyle podstawowym przesłaniem opcji II jest projekt finansowych przedsięwzięć w długim okresie, pogląd zaś na temat zmian struktury rzeczowej został tu ograniczony do stref interesów państwa. Pozostałe, szczegółowe rozstrzygnięcia w ramach opcji (a tym samym i adresowany do nich, niekiedy krytyczny komentarz), są tylko następstwem nakreślonej logiki tych opcji.

Z punktu widzenia społeczno-ekonomicznego kryterium oceny, opcje strategiczne (zbliżone pod względem rozwiązań instytucjonalnych) zasługują na pozytywne wartościowanie, ponieważ tworzą one system kanałów artykulacji i uzgadniania interesów grupowych. Jeżeli jednak wziąć pod uwagę kryterium techniczno-ekonomiczne, to należy wskazać na pewne słabości, zwłaszcza w odniesieniu do opcji I.

Po pierwsze, powstaje wątpliwość dotycząca – paradoksalnie – statycznego w istocie charakteru strategii zmian strukturalnych. Trzeba bowiem pamiętać o tym, że ustalenie w punkcie startu listy wieloletnich priorytetów oznacza ukształtowanie w sposób bezpośredni bądź pośredni struktury inwestycji o niekiedy bardzo odroczonej skutkach produkcyjnych. Innymi słowy, jest to równoznaczne z wtłoczeniem gospodarki na wiele lat w sztywny gorset inwestycji wyselekcjonowanych w przekroju gałęziowym. W tej sytuacji nie pozostaje dużo miejsca na dynamiczne, oddolne dostosowania strukturalne, które zresztą mogłyby wystąpić głównie w zaprojektowanych już, ogólnych ramach zdolności wytwórczych.

Po drugie, aby opracować trafną strategię (wizję) zmian strukturalnych, należy dysponować wiarygodną informacją o przyszłych (perspektywicznych) relacjach substytucji, transformacji i wymiany handlowej, która jest niezbędna do sporządzenia rachunku alternatywnych korzyści. Pozyskanie natomiast takiej informacji w warunkach niepewności, charakteryzującej naprawę zaburzonej gospodarki wschodzącej, jest wątpliwe (tym bardziej, jeśli strategia ta jest możliwie szczegółowa). Zbagatelizowanie tej przestrogi może pociągnąć za sobą straty o wymiarze ogólnogospodarczym, będące następstwem chybionej bądź tylko nie zrealizowanej strategii.

Po trzecie, aktywna, wertykalna polityka przemysłowa okaże się kosztowna, zaś naprawę dostępnym źródłem jej finansowania (*via* deficyt budżetowy) jest dług publiczny zaciągany na otwartym rynku, wewnętrznym i / lub zewnętrznym. Ale raz powstałe zadłużenie państwa wykazuje na ogół tendencję do samopowielania się w przyszłości, kumulują się też koszty jego obsługi. Ponadto wcale nie jest pewne, że doraźnie poniesione wydatki na wsparcie przedsiębiorstw zaowocują z odroczeniem w postaci wzrostu tzw. normalnych dochodów budżetowych, który umożliwi kontynuację polityki przemysłowej o charakterze wertykalnym. Tak więc w długim okresie opcja I jest obciążona pewnym ryzykiem.

Po czwarte, słabym punktem omawianej koncepcji jest deprecjonowanie wagi systemowej polityki prywatyzacji. Twierdzenie bowiem o nie mniejszej niż w sektorze prywatnym efektywności firm publicznych, działających w konkurencyjnym otoczeniu, wynika wprost z przenoszenia doświadczeń wybranych krajów rozwiniętych na grunt gospodarek wschodzących.

Po piąte, akcentowane pobudzenie efektywnego popytu finalnego wymaga od państwa rozważań, gdyż zagraża ono zarówno nawrotem inflacji ciągniętej przez popyt, jak i rezygnacją z walki o odnowę struktury produkcji przemysłowej (łatwo tu o błąd w sztuce, polegający na nadmiernym przyspieszeniu oraz przestrzeleniu). Rzecz bowiem w tym, że poluzowanie polityki finansowej powoduje odroczenie między bieżącym przyrostem popytu a przyszłym, zaledwie możliwym, dostosowaniem podaży (zwłaszcza gdy w grę wchodzi zmiana struktury zdolności wytwórczych). W rezultacie gospodarka może wkroczyć na ścieżkę wzrostu, lecz przy niewielkich przemianach strukturalnych, przez co poniesione koszty stabilizacji makroekonomicznej (spadek dochodów dyspozycyjnych, wzrost stopy bezrobocia itp.) staną się zwykłą stratą.

Sformułowanie techniczno-ekonomicznej oceny w odniesieniu do opcji II jest o tyle trudniejsze, że niektóre zawarte w niej stwierdzenia stwarzają potencjalnie różne

możliwości realizacji. Z opcją I koresponduje m.in. deprecjonowanie roli i znaczenia prywatyzacji w zakresie dokonań restrukturyzacyjnych, i w tym przypadku należałoby przytoczyć sformułowany już poprzednio krytyczny komentarz. Sprawa ta jest jednak bardziej złożona niż w opcji I, gdzie głównym rozwiązaniem instytucjonalnym jest polityka przemysłowa o charakterze strategicznym, na której spoczywa ciężar dokonań restrukturyzacyjnych. Otóż w opcji II w zasadzie neguje się potrzebę prowadzenia przez rząd aktywnej polityki przemysłowej, z wyjątkiem tych przemysłów, wobec których administracja wysuwa (bądź wysunie w przyszłości) określone preferencje i oczekiwania. Wynikają stąd istotne stwierdzenia.

Jeżeli przyjąć, że owe preferencje zostaną wyraźnie ograniczone do wyselekcjonowanych obszarów zdarzeń, to w odniesieniu do (licznych) pozostałych podstawą restrukturyzacji stanie się przede wszystkim instytucjonalizacja skarbu państwa i komercjalizacja firm państwowych, wspierana przez szok stabilizacyjny. Pomijając kwestię nadmiernych oczekiwań wobec zmiany form zarządzania przedsiębiorstwem, należy wyrazić wątpliwość, czy tego typu rozwiązanie okaże się skuteczne w odniesieniu do restrukturyzacji w układzie międzygałęziowym. Dlatego uzasadnione wydaje się pozostawienie możliwości prowadzenia przez rząd (oprócz horyzontalnej polityki przemysłowej) również wertykalnej o charakterze przedmiotowym, adresowanej do niepreferowanych obszarów zdarzeń. Dzięki temu można by eliminować co najmniej niekorzystne efekty zewnętrzne.

Jeżeli w praktyce okaże się, że administracja nadmiernie rozszerza swoje preferencje na wciąż nowe obszary, wówczas opcja II zacznie się zbliżać w swym charakterze do opcji I, zatracając pragmatyzm na rzecz woluntaryzmu gospodarczego. Można też przypuszczać, że obok tradycyjnych metod i narzędzi oddziaływania państwa na sektor przedsiębiorstw (np. podatkowe ulgi inwestycyjne, gwarancje kredytowe, oddłużanie, okresowe zmniejszanie ciężarów fiskalnych), pojawią się bardziej „nowoczesne” i wysublimowane (m.in. nadzór właścicielski, holdingowe powiązania kapitałowe, próby wywierania presji na bank centralny lub organ antymonopolowy).

Ostatni przypadek rozszerzania preferencji państwa jest o tyle niekorzystny, że w istocie hamuje on proces przechodzenia do rozwiniętej gospodarki ze wszystkimi jej instytucjami, może też zamrozić ten proces w trudnym do sprecyzowania stadium pośrednim.

4. Zakończenie

Dokonana analiza, w której zaledwie zarysowano podstawowe dylematy mechanizmu restrukturyzacji produkcji z jego głównymi komponentami, skłania do sformułowania kilku refleksji.

- Wydaje się celowe rozróżnianie w badaniach zjawiska wzrostu gospodarczego oraz rozwoju wraz z postępowymi, korzystnymi przemianami strukturalnymi i określonymi procesami społecznymi. Ten drugi aspekt jest szczególnie obiecujący w odniesieniu do gospodarki wschodzącej.
- Powstająca pod wpływem systemu instytucjonalnego restrukturyzacja powinna być opisywana i wartościowana przez pryzmat zarówno kryterium techniczno-ekonomicznego, jak i społeczno-ekonomicznego. Pomijanie w analizach tego ostatniego może prowadzić do nietrafnych uproszczeń rzeczywistości i, w konsekwencji, do wadliwych postulatów o charakterze aplikacyjnym.
- Rozwiązania systemowo-instytucjonalne mogą być zróżnicowane nie tylko ze względu na relację: rynek – państwo, ale również z punktu widzenia instrumentarium wykorzystywanego przez administrację państwową. W każdym konkretnym przypadku tworzą one swoistą kombinację, która oddziałuje na zmiany struktury produkcji i rozwój gospodarczy.
- Analiza takich właśnie kombinacji nie pozwala wprowadzić na sporządzenie ich rankingowej listy, to jednak prowadzi do wniosku, że rozwiązania instytucjonalne wyrastające z neoliberalnych założeń doktrynalnych, nie spełniają lub mogą nie spełnić formułowanych pod ich adresem oczekiwań.
- Chociaż obiecujące jest wydłużanie horyzontu czasowego polityki gospodarczej, to jednak nie wydaje się celowe, aby postulat ten dotyczył również struktury przemysłowej – przynajmniej w formie sporządzenia wieloletniej wizji przemian. Nie jest to wcale równoznaczne z dezawuowaniem znaczenia polityki przemysłowej, która z jednej strony powinna uwzględniać najbardziej oczywiste cechy struktury gospodarki o wysokim stopniu dojrzałości (priorytety państwa), z drugiej zaś – selektywnie wspierać najbardziej obiecujące grupy przemysłowe, a w uzasadnionych przypadkach nawet firmy (dostosowania oddolne).

Bibliografia

- Acemoglu D., Robinson J. A., *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Profile Books, London 2012.
- Andrews R. B., *Beyond Representativeness? Trends in Political Representation*, "European Review" 2003, vol. 11, no. 2.
- Altenburg T., *Industrial Policy in Developing Countries: Overview and Lessons from Seven Country Cases*, German Development Institute, Bonn 2011.
- Cawson A., *Wprowadzenie. Wielość korporatywizmów: o konieczności mediatyzacji interesów na szczeblu pośrednim*, w: Szczupaczyński J. (opr.), *Władza i społeczeństwo*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 1995.
- Cimolli M., Dosi G., Stiglitz J. E. (red.), *Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation*, Oxford University Press, Oxford 2009.
- Commodity P., *An Asian-Driven Economic Recovery in Africa? The Zambian Case*, "World Development" 2009, vol. 37, no. 7.
- Fiedor B., *Błędy rynku a błędy państwa – regulacja rynkowa vs regulacja publiczna*, „Ekonomista” 2013, nr 2.
- Głapiński A., *Kapitalizm, demokracja i kryzys państwa podatków. Wokół teorii J. A. Schumpetera*, „Monografie i Opracowania SGH” 2003, nr 518.
- Heckelman J. C., Wilson B., *Institutions, Lobbying, and Economic Performance*, "Economics & Politics" 2013, vol. 25, no. 3.
- Kołodko G. W., *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*, Poltext, Warszawa 1999.
- Lissowska M., *Teoria „kreatywnej destrukcji” a współczesne procesy rozwojowe*, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH” 2013, nr 92.
- Morawski W., *Zmiana instytucjonalna. Społeczeństwo, gospodarka, polityka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Morawski W., *Konfiguracje globalne. Struktury, agencje, instytucje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
- Moskovitch I., Kim D. – J., *Building an Entrepreneurial Economy: The Case of Korea 1998 – 2005*, "Global Economic Review" 2008, vol. 37, no. 1.
- Naudé W. A., *Industrial Policy. Old and New Issues*, "WIDER Working Paper" 2010, no. WP 2010/106.
- Pack H., Saggi K., *The Case for Industrial Policy: A Critical Survey*, "World Bank Working Paper Series" 2006, no. 3839.

- Papageorgion T., Katselidis I., Michaelides P. G., *Schumpeter, Commons, and Veblen on Institutions*, "American Journal of Economics and Sociology" 2013, vol. 72, no. 5.
- Rodrik D., *Industrial Policy for the Twenty-First Century*, UNIDO 2004.
- Rodrik D., *Industrial Policy: Don't Ask Why, Ask How*, "Middle East Development Journal" 2009, vol. 1, no. 1.
- Stiglitz J. E., *More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus*, "WIDER Annual Lectures" 1998, no. 2.
- Stiglitz J. E., *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.
- Vera L., *Some Useful Concepts for Development Economics in the Tradition of Latin American Structuralism*, "American Journal of Economics and Sociology" 2013, vol. 72, no. 4.
- Wade R., *After the Crises: Industrial Policy & Developmental State*, London School of Economics, "Seminar Papers", March 2010.
- Warwick K., *Beyond Industrial Policy: Emerging Issues and New Trends*, "OECD Science, Technology, and Industry Policy Papers" 2013, no. 2.
- Ząbkowicz A., *Efektywność rynku a sprawność państwa*, „Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH” 2013, nr 92.