

*Prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak*<sup>1</sup>

Katedra Ekonomii Stosowanej  
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

## **Nowa ekonomia strukturalna w kontekście rozwoju zintegrowanego<sup>2</sup>**

### WPROWADZENIE

*Jest wiele teorii i idei, które mogą  
mieć znaczenie, wszak pod warunkiem,  
że rządy państw, przedsiębiorstwa,  
gospodarstwa domowe i osoby fizyczne  
potrafią zrobić z nich właściwy użytek.*

Na gruncie założeń ekonomii neoklasycznej dowodzi się, że kraje o średnim dochodzie (około 17 000 USD *per capita* liczonego wg PPS) wykazują podatność na wejście w pułapkę średniego dochodu. Jej symptomem jest spowolnienie wzrostu całkowitej produktywności czynników wytwórczych (*total factor productivity*). Ten negatywny proces bywa uzasadniany utrwaloną historycznie strukturą produkcji gospodarek rozwijających się opartą na rozwoju branż pracochłonnych charakteryzujących się niskimi i średnimi technologiami. Przy braku zdolności krajowych przedsiębiorstw do tworzenia i wdrażania innowacji opieranie rozwoju na zewnętrznych transferach technologii nie wiedzie do zwiększania udziału w PKB nowych branż wykazujących się wyższą produktywnością pracy i wyższym udziałem wartości dodanej.

Trudności z przechodzeniem gospodarki krajowej na wyższy poziom produktywności czynników wytwórczych mogą być potęgowane różnymi specyficznymi czynnikami, jak np. głębokimi nierównościami dochodowymi i niekompatybilnościami generacyjno-populacyjnymi oraz związanym z nimi odpływem kwalifikowanej siły roboczej do krajów wysoko rozwiniętych. Zwraca się również uwagę na niedostosowanie mechanizmów regulacji do wymagań sprawnych

---

<sup>1</sup> Adres korespondencyjny: ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków; e-mail: woźniakg@uek.krakow.pl.

<sup>2</sup> Publikacja została zrealizowana ze środków przyznanych Wydziałowi Towaroznawstwa Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

rynków, w szczególności zaś niską jakość systemu prawnego, słabo rozwinięte rynki finansowe, przerost sektora publicznego i inne<sup>3</sup>.

Ryzyko pułapki średniego dochodu jest również podnoszone w odniesieniu do gospodarki Polski, pomimo, że w 2016 r. nasz kraj przekroczył poziom 27 600 USD PKB *per capita* liczonego wg PPS. Jeśli jednak wziąć pod uwagę, że PKB *pc* nie jest celem rozwoju, lecz środkiem jego realizacji, na problem pułapki średniego dochodu należałoby patrzeć z punktu widzenia szeroko rozumianego rozwoju, czyli zdolności gospodarki krajowej do redukcji luki rozwojowej pod względem jakości życia obywateli w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych. Szybko rosnący PKB *per capita* nie przekłada się przecież automatycznie na jakość życia obywateli, zwłaszcza jeśli rozwój ten ma charakter zależny, o czym dobitnie świadczy przykład Polski. Stosunkowo słaby proces konwergencji realnej mierzonej wydajnością pracy na zatrudnionego również nie wróży dobrze na przyszłość, jeśli idzie o konwergencję technologiczną.

W kontekście braku wystarczająco pozytywnych następstw modernizacji gospodarki dla jakości życia obywateli, konwergencji pod względem wydajności pracy i technologicznej prowadzona jest w tym artykule krytyczna analiza nowej ekonomii strukturalnej na tle niektórych wcześniejszych recept ekonomii rozwoju zalecanych krajom rozwijającym się. Tę krytyczną analizę poprzedzono uwagami na temat definiowania rozwoju. Postuluje się percepcję pułapki średniego dochodu i problemów konwergencji realnej w odniesieniu do perspektywy całej przestrzeni rozwoju zintegrowanego. W tej perspektywie analizowane są przewagi komparatywne jako narzędzie doganiania, zalecenia ekonomii strukturalnej i Michała Kaleckiego teorii wzrostu oraz endogenicznej teorii wzrostu i konsensusu głównego nurtu ekonomii. Szczególne miejsce poświęca się jednak zaleceniom Nowej Ekonomii Strukturalnej (NES), które poddano krytycznej analizie z punktu widzenia doganiania w całej przestrzeni rozwoju zintegrowanego, i jedynie w tym kontekście nawiązuje się do innych teorii rozwoju<sup>4</sup>.

#### UWAGI O DEFINIOWANIU ROZWOJU

Ekonomiści zgadzają się, że rozwój wyraża się w ilościowym i jakościowym wzroście dóbr i usług konsumpcyjnych i produkcyjnych. W praktyce bywa najczęściej wąsko analizowany; poprzez wzrost rozmiarów produkcji wyrażanych za pomocą PKB lub dochodu narodowego *per capita* i jego struktury<sup>5</sup>. Badanie rozwoju w tej perspektywie jest niewystarczające. Finalnym celem i sensem rozwoju

<sup>3</sup> Por. [Ciesielska, Radło, 2013, s. 5–13].

<sup>4</sup> Czytelnika zainteresowanego tymi teoriami odsyłamy do [Piasecki (red.), 2011].

<sup>5</sup> Głównym źródłem danych od 1978 r. jest World Development Report Banku Światowego, który publikuje w tym celu obok PKB ok. 30 wskaźników umożliwiających uwzględnianie zmian strukturalnych wynikających ze składowych PKB.

jest podnoszenie jakości życia ogółu społeczeństwa, czyli dobrobyt społeczny. W takim ujęciu wzrost PKB *per capita* jest środkiem realizacji celów rozwojowych osób i gospodarki krajowej. Należy też mieć na uwadze, że ludzie realizują wiele celów rozwojowych, które nie są rejestrowane za pomocą PKB [Woźniak, 2008, s. 20–25; Stiglitz, Sen, Fitoussi, 2013] W tym celu w nurcie *well being* opracowano wiele mierników wyrażających poziom życia ludności. Wśród zagregowanych najpopularniejszym jest wskaźnik rozwoju społecznego (*Humane Development Index* – HDI), którego miara wyraża przeciętne osiągnięcia w dziedzinie zdrowia, edukacji i dochodów w danym kraju. Dla uwzględnienia wpływu na te osiągnięcia zróżnicowań w podziale dochodów poziom tego wskaźnika może być korygowany za pomocą przeciętnej miary nierówności, za jaką jest przyjmowany index Giniego. Różnica między tak skorygowanym indeksem rozwoju społecznego, czyli IHDI, a HDI mierzy utratę rozwoju człowieka z powodu nierówności. W przypadku Polski, która w 2015 r. uplasowała się na 36. pozycji wśród 188 badanych krajów utrata ta wynosiła 9,5%<sup>6</sup>.

W kontekście wzrostu jakości życia ekonomia rozwoju zrównoważonego (*Sustainable Development*) postuluje, aby struktura produkcji była zorientowana na szeroko rozumiany dobrobyt społeczny, sprawiedliwość wewnątrzpokoleniową, międzypokoleniową oraz wobec bytów nieosobowych i bezpieczeństwo. Warunkiem podstawowym tak rozumianego trwale zrównoważonego ekonomicznie, społecznie i ekologicznie rozwoju jest utrzymanie kapitału naturalnego, w szczególności zaś nieodnawialnych zasobów naturalnych, na niemalejącym poziomie. Wszechstronny rozwój jednostki i społeczeństwa zależy nie tylko od wzrostu materialnych składników dobrobytu mierzonych za pomocą PKB, ale również wielu innych jego składników o charakterze ekologicznym, społecznym, moralnym i duchowym. W nawiązaniu do rozwoju zrównoważonego zwraca uwagę tzw. potrójna linia rozwoju (*Triple Bottom Line*) [Elkington, 1997], na którą składa się rozwój ekonomiczny, społeczny i ekologiczny, wzajemnie ze sobą sprzężone i napędzające się.

Na podnoszenie jakości życia można też patrzeć w odniesieniu do wszystkich sfer bycia i działania człowieka. W takim podejściu polem obserwacji jest cała przestrzeń rozwoju ogólnoludzkiego. Zmiany w jej wszystkich sferach trzeba badać w kontekście rozwoju osobowego, gdyż rozwój ogólnoludzki powinien przekładać się na osobowe cele rozwojowe w każdym pokoleniu i im powinny być podporządkowane oczekiwane wskaźniki mierników rozwoju, alokacja zasobów jak również podział efektów gospodarowania oraz mechanizmy optymalizujące realizację osobowych celów rozwojowych. Dlatego niezmiernie ważne jest badanie sprzężeń między składowymi rozwojem zrównoważonego

---

<sup>6</sup> W 2015 r. w Polsce poziomem HDI wynosił 0,855, zaś IHDI wynosił 0,774 przy indeksie Giniego 0,321. Dla porównania Chiny, najszybciej rozwijający się od trzech dziesięcioleci pod względem PKB kraj świata uplasował się w 2015 r. dopiero na 90. miejscu z indeksem HDI wynoszącym 0,738 i znacznie większym indeksem Giniego (0,422).

ekologicznie, ekonomicznie i społecznie, z rozwojem w sferze ludzkiej biologii i rodziny, konsumpcji, technologicznej, rozumu i aksjologicznej. Dla odróżnienia tej całościowej percepcji przestrzeni rozwoju ogólnoludzkiego będzie używany termin rozwój zintegrowany.

Rozwój należy też badać w odniesieniu do poprawy mechanizmów regulacji systemu ekonomicznego, gdyż te są wyznacznikami dynamiki procesów realnych wyrażanej syntetycznie za pomocą zmian PKB i jego szeroko rozumianych efektów zewnętrznych determinujących zmiany w jakości życia. Określają one również poziom niestabilności, ekskluzywności, dysproporcjonalności czy harmonijności rozwoju ekonomicznego. W tym znaczeniu, rozwój gospodarczy należy wiązać ze zmianą mechanizmów, instytucji, narzędzi regulacji i procedur koordynacji ludzkiej aktywności. Dla pełniejszego zaspokojenia potrzeb człowieka w całej przestrzeni jego celów rozwojowych w sposób harmonijny i nieumniejszający możliwości zaspokojenia tych potrzeb innym uczestnikom gospodarowania, w tym również przyszłych pokoleń, należałoby badać sprawność mechanizmów regulacji systemu ekonomicznego.

Ekonomia głównego nurtu koncentruje się jednak na mechanizmach regulacji odnoszących się do ekonomicznych celów rozwojowych. Istnieje również cała paleta mierników odzwierciedlających poprawę mechanizmów regulacji systemu ekonomicznego wywiedzionych z paradygmatów głównego nurtu ekonomii. Najważniejszymi z nich są:

- Indeks konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego umożliwiający dokładne badanie mikroekonomicznych aspektów konkurencyjności wg metodologii Portera.
- Indeks jakości otoczenia biznesu (*Project Doing Business*) przy Banku Światowym, umożliwiający ocenę instytucjonalnego oprzyrządowania rynków, czyli efektywność rządów w tworzeniu i narzucaniu ram funkcjonowania rynku.
- Indeks wolności ekonomicznej *The Heritage Foundation*, który pozwala wskazać na zgodność gospodarki krajowej z zasadami liberalnymi.
- Globalny indeks innowacyjności publikowany przez Uniwersytet Cornella w współpracy m.in. z *World Intellectual Property Organization* (WIPO) i Europejski Ranking Innowacyjności (*The European Innovation Scoreboard*) zaprojektowany dla Komisji Europejskiej.
- Indeks rozwoju kapitału ludzkiego Banku Światowego (*Knowledge Economy Index – KAM*).
- Indeks percepcji korupcji *Transparency International* wskazujący na zmiany jakości kapitału społecznego.

Przytoczone indeksy pozwalają plasować gospodarki krajowe pod względem zaawansowania w rozwoju sprawnych rynków czy budowy gospodarki opartej na wiedzy, jednakże nic nie mówią o zdolnościach ich mechanizmów regulacji dla realizowania celów zintegrowanego rozwoju. Bywają też krytykowane za to, że są oparte na wartościach lansowanych przez neoliberalną myśl ekonomiczną.

ną, w której nie są należycie uwzględniane bodźce do inkluzywnej modernizacji i spójności społeczno-ekonomicznej.

### PRZEWAGI KOMPARATYWNE JAKO NARZĘDZIA DOGANIANIA

Ekonomia neoklasyczna postuluje oparcie specjalizacji produkcji na przewagach komparatywnych, gdyż w takim przypadku gospodarka krajowa generować będzie największe możliwe nadwyżki, jak również możliwa będzie najwyższa zdolność i skłonność do oszczędzania. Rozwijanie gałęzi gospodarki charakteryzujących się przewagami komparatywnymi, które są determinowane przez aktualny poziom wyposażenia w zasoby wytwórcze jest więc warunkiem wstępnym konkurencyjności produkcji krajowej. Należy dodać, że tak dzieć się może, jeśli rynki są sprawne, gdyż tylko wówczas istnieją adekwatne do produktywności jak również do relacji podaży i popytu wyceny czynników produkcji. Oznacza to, że to co jest bardziej produktywne jest droższe, zaś to co mniej produktywne tańsze. To co jest bardziej produktywne i bardziej deficytowe powinno cieszyć się większym popytem niż to co jest mniej produktywne i występujące w obfitości. Dzięki temu rynki są zrównoważone, korzyści z podziału i produkcja są zmaksymalizowane przy dostępnych zasobach tak w krajach bogatych jak również uboższych, zaś ludzkość otrzyma największy zasób wyprodukowanych dóbr. Tę prawidłowość odkrył już Dawid Ricardo, a w ekonomii jest ona powszechnie znana jako zasada kosztów komparatywnych.

Jak to zwykle bywa, to co jest najkorzystniejsze dla ogółu uczestników gospodarowania nie musi być dzielone według kryteriów powszechnie uznawanych za sprawiedliwe, nie musi też być postrzegane jako dobre z uwagi na preferencje grupowe i indywidualne. Jeżeli przedsiębiorcy kierować się będą kosztami relatywnymi i wybierać będą czynnik relatywnie niedrogi by zastąpić ten drogi, w otwartej gospodarce występować będzie tendencja do podziału na kraje o strukturze produkcji dostosowanej do obfitości zasobów wytwórczych. W praktyce oznacza to podział na kraje, które są dostawcami produktów wytwarzanych w branżach gdzie marża dystrybucyjna jest mniejsza, gdyż w nich słabiej rozprzestrzenia się postęp technologiczny oraz kraje rozwijające branże gdzie marża dystrybucyjna jest większa i gdzie postęp technologiczny rozprzestrzenia się szybciej.

Reguła kosztów komparatywnych jest spójna z logiką działania sprawnych rynków i z tej logiki wyłania się jako narzędzie międzynarodowej konkurencyjności i optymalnego podziału korzyści, to znaczy maksymalizującego produkcję w skali światowej i nakłady inwestycyjne dla uzyskania takiego efektu. Jednak w praktyce obserwuje się utrwalenie się międzynarodowego podziału pracy bardziej korzystnego dla bogatszych i mniej korzystniejszego

dla biedniejszych krajów. Przewyciężenie tego problemu byłoby możliwe pod warunkiem zmian w rozprzestrzenianiu się postępu technologicznego. To zaś wymaga zmiany struktury produkcji.

### PODEJŚCIE STRUKTURALNE

W ekonomii rozwoju, która pojawiła się po drugiej wojnie światowej, odwołało się przede wszystkim do keynesowskiego interwencjonizmu w celu promowania rozwoju nowych gałęzi przemysłu. Nawiązywano również do paradygmatów ekonomii neoklasycznej, aby wskazać na warunki osiągnięcia konkurencyjnej struktury produkcji w krajach zrujnowanych wojną i postkolonialnych, czyli o produktywności podobnej jak w krajach rozwiniętych i odrabiania dystansu rozwojowego. Zgodnie z autonomicznymi decyzjami podmiotów rynkowych opartymi na produktywności krańcowej czynników wytwórczych oraz na podstawie neoklasycznego podejścia do wzrostu gospodarczego [Solow, 1956, t. 39, s. 312–320], którego źródłem jest egzogeniczny postęp technologiczny, podkreślano, że kraje o niskim dochodzie na mieszkańca powinny rozwijać się szybciej od krajów o wysokim poziomie dochodu. Równocześnie w celu uniezależnienia postkolonialnych gospodarek postulowano wykorzystanie protekcjonizmu antyimportowego i interwencjonizmu ekonomicznego państwa skierowanego na inwestycje, a nawet budowanie całych branż od podstaw [Rosenstein-Rodan, 1943; Prebisch, 1950]. Dodatkowe inwestycje wykreowane protekcjonistycznymi działaniami państwa będą redukowały bezrobocie tworząc równocześnie własną podaż oszczędności.

Po latach okazywało się, że protekcjonizm antyimportowy oparty na dominacji regulacji rządowych nad mechanizmami rynkowymi, a nawet zastępowaniu rynków kierowaniem przez państwo, jak miało to miejsce w krajach o nieprywatnej gospodarce centralnie planowanej, prowadził do dysproporcji strukturalnych, przesilen społecznych na tle braku postępów w jakości życia, kryzysów politycznych wymuszających zmiany priorytetów rozwojowych i reformy gospodarcze.

### ZNACZENIE STOPY INWESTYCJI

Ekonomia keynesowska podpowiada, że przynajmniej potencjalnie możliwe jest również przejściowe podniesienie stopy wzrostu gospodarczego w wyniku wzrostu stopy oszczędności. Ta jednak na podstawie bodźców płynących z rynku praktycznie nie może wzrastać, jeśli kraj jest biedny. Stąd atrakcyjny okazał się postulat interwencji rządów w dziedzinie inwestycji, zapewniających ich odpowiednią skalę i strukturę. Dla ich realizacji postulowano właściwe opodatkowanie klas uprzywilejowanych czy wprowadzenie głębokich instytucjonalnych zmian w rolnictwie, likwidujących bariery jego rozwoju.

W gospodarce centralnie planowanej problem ten rozwiązano poprzez upaństwowienie środków produkcji, nakazowo-rozdzielczy mechanizm alokacji zasobów wytwórczych i zablokowanie wzrostu konsumpcji przez etatystyczne państwo. Odgórnie wymuszone odkładanie wzrostu jakości życia na okresy późniejsze umożliwiało wzrost udziału akumulacji w PKB, a dzięki temu industrializację gospodarki. Kraj słabo rozwinięty musiał się specjalizować w produkcji pracochłonnej z uwagi na wewnętrzne ograniczenia zasobowe. Przejście na wyższy poziom akumulacji umożliwić mogły właściwie zaprojektowane narzędzia interwencjonizmu ekonomicznego państwa, a najszersze możliwości zastosowania tych narzędzi miało państwo etatystyczne.

Ten mechanizm pierwotnej akumulacji wydawał się atrakcyjny dla krajów postkolonialnych i socjalistycznych. W postaci udoskonalonej znalazł wyraz u Michała Kaleckiego w teorii wzrostu<sup>7</sup>. Jego teoria połączyła w sobie neoklasyczny mechanizm produktywności czynników produkcji z keynesowskim interwencjonizmem ekonomicznym, ukazując rolę państwa w eliminacji niezdolności rynkowych mechanizmów do kształtowania struktury produkcji umożliwiającej równowagę makroekonomiczną i pełne zatrudnienie. Aby tak mogło się dziać państwo musi być wyposażone w uprawnienia i odpowiednie instrumenty do kształtowania stopy inwestycji, kapitałochłonności produkcji, a także usprawnień techniczno-organizacyjnych i momentu przekazywania do likwidacji zamortyzowanego ekonomicznie aparatu wytwórczego. Wzrost ekstensywny polegający na zwiększaniu wielkości produkcji poprzez wzrost wykorzystania zasobów siły roboczej przy niezmiennych technologiach ma swoje granice, które określają dostępne zasoby siły roboczej oraz efekty związane z możliwościami zmiany krajowej struktury produkcji przy dotychczasowych technologiach.

Genialnie logiczna i spójna teoria wzrostu Michała Kaleckiego zyskała uznanie w polityce gospodarczej nie tylko w Polsce. W Polsce kładziono nacisk na wzrost stopy inwestycji i pracochłonną strukturę technologiczną aparatu wytwórczego. Wyrażano też nadzieję, że z czasem postęp technologiczny umożliwi również szybszy wzrost konsumpcji niż wynika on z ekstensywnego wzrostu nakładów zasobów wytwórczych. Niestety, czas przynosił, obok przejściowych sukcesów, rozczarowania w postaci gasnącej krzywej wzrostu gospodarczego, narastania luki technologicznej i wielkich problemów ze wzrostem jakości życia. Sukcesy kumulowały się we wzroście produkcji dla wzrostu produkcji. Stało się więc jasne, że problemy wzrostu gospodarczego i odrabiania dystansu rozwojowego są dalece bardziej złożone niż wynikałoby to z logicznie spójnych modeli teoretycznych. Należy przy tym dodać, że to nie teoria wzrostu Michała Kaleckiego zawiodła, gdyż wskazywała ona na niepodważalne zależności techniczno-bilansowe, lecz systemowe warunki, w których próbowano ją stosować.

<sup>7</sup> Zob. [Kalecki, 1962].

Gwałtowny rozwój autarkicznej gospodarki centralnie planowanej napędzany wysokimi nakładami na inwestycje na dużą skalę, nie mógł być dyskontowany odpowiednią produktywnością pracy. Nacisk na zwiększenie udziału akumulacji w PKB, choć umożliwiał przyspieszenie inwestycyjne, to jednak nie przekładał się na modernizację technologiczną aparatu wytwórczego, nie tylko z powodu polityki antyimportowej. Główny problem tkwił w logice działania nieprywatnej gospodarki centralnie planowanej opartej na nakazowo-rozdzielczym zarządzaniu alokacją zasobów wytwórczych. Bezpośrednim tego następstwem były nieefektywnościowe przetargi zarządców państwowych przedsiębiorstw o przydział zasobów czynników wytwórczych przez centralnego planistę oraz brak bodźców systemowych do oddolnych inicjatyw innowacyjnych.

Nieuchronnie wiodło to do trudności z przewyższaniem tendencji produkcji dla potrzeb produkcji, niskiego poziomu dochodów ludności, wyłączenia konsumpcji i ograniczania roli handlu zagranicznego jako popytowych sił napędowych wzrostu gospodarczego, a z czasem, do gasnącej dynamiki produkcji i długich okresów stagnacji w jakości życia ludności [Woźniak, 2008, s. 66–68].

Powtarzające się polskie przesilenia społeczno-polityczne i podejmowane po nich zmiany priorytetów polityki gospodarczej a nawet reformy gospodarcze nie zmieniały jednak logiki działania nieprywatnej gospodarki centralnie planowanej. W obliczu takiej logiki działania systemu ekonomicznego, nie mogła się też powieść próba otwarcia gospodarki na zewnętrzne zasilanie finansowe wielkich inwestycji w latach 70., gdyż nie mogły one skutkować poziomem efektywności gwarantującym konkurencyjność na poziomie umożliwiającym obsługę zadłużenia zagranicznego, bez którego niemożliwe byłoby zwiększenie stopy inwestycji, gdyż społeczeństwo w masowych protestach odrzuciło politykę dalszego odkładania wzrostu jakości życia na przyszłe okresy (tzw. wydarzenia grudniowe z 1970 r.).

Kolejne próby przewyższenia immamentnej tendencji do niedoborów rzeczowych zasobów wytwórczych dekretowane pięcioletnimi narodowymi planami rozwoju gospodarczego przynosiły jedynie przejściową poprawę dynamiki gospodarczej. Niedobór w gospodarce utrzymywał się również na rynku dóbr konsumpcyjnych, pomimo kilkakrotnie niższego poziomu płac realnych niż w rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Systemowa blokada innowacyjna i tendencja do wyczerpywania się zasobów wytwórczych nie mogły być usunięte pomimo przejścia od strategii antyimportowej do proeksportowej i otwarcia na wzrost dochodów realnych po 1970 roku. Jej nieuchronnym następstwem po kilku latach przyspieszonego wzrostu gospodarczego musiała być pułapka zadłużenia zagranicznego, gdyż mechanizmy regulacji nie były zorientowane na efektywność mikroekonomiczną, a nawet skłaniały do rachunku ekonomicznego na opak. Bankructwo systemu ekonomicznego pozostawało jedynie kwestią czasu, a jego przetrwanie było wyznaczone możliwościami zwiększania nakładów zasobów czynników wytwórczych, a nie ich produktywności i konkurencyjności gospodarki.



## ENDOGENICZNA TEORIA WZROSTU I KONSENSUS WASZYNGTOŃSKI

Teoretyczne rozwiązanie problemu wyczerpywania się potencjału wzrostu gospodarczego i *catching up* w ramach gospodarki rynkowej znaleziono na gruncie teorii endogenicznego wzrostu. Twórcy tej teorii odkryli, że postęp technologiczny nie musi mieć charakteru egzogenicznego, a właściwie współcześnie ma charakter endogeniczny. Dowodzili, że u podstaw poprawy technologii, która jest źródłem wzrostu produktywności czynników wytwórczych, a tym samym przewycięzania zasobowych barier wzrostu gospodarczego, leżą wzrost kwalifikacji kapitału ludzkiego, zastosowania wydajniejszego parku maszynowego lub zastąpienie przestarzałych maszyn i urządzeń. Z tych spostrzeżeń wynika możliwość oddziaływania na dynamikę i charakter innowacyjności podmiotów gospodarczych i całej gospodarki krajowej za pomocą autonomicznych decyzji racjonalnie działających podmiotów gospodarczych<sup>8</sup>. Bodźce do innowacyjnych zmian strukturalnych mogą być przedmiotem celowych decyzji zarządczych podejmowanych na poziomie mikroekonomicznym i makroekonomicznym.

Procesowi wyrównywania się stóp wzrostu PKB *per capita* mogłyby zatem sprzyjać rozprzestrzenianie się nowej wiedzy, czyli wzrost kapitału ludzkiego w krajach uboższych. Wzrost kapitału ludzkiego mógłby być przyspieszany w wyniku usprawnienia rynków, rozwoju wolnego handlu, integracji i współpracy, zwłaszcza z krajami rozwiniętymi, popierania napływu inwestycji zagranicznych, promowania lokalnych przedsięwzięć w sferze badań i rozwoju. Przewycięzanie barier rozwoju byłoby możliwe pod warunkiem liberalizacji umożliwiającej swobodny przepływ kapitałów.

Praktyka pokazuje, że dysponenci kapitałami kierują się jednak poziomem ryzyka inwestowania, które w krajach rozwijających jest zwykle wysokie, a jego źródła są związane z wieloma przyczynami. Do najważniejszych zalicza się: niestabilność makroekonomiczną i polityczną, słabo rozwiniętą infrastrukturę, system edukacji niezdolny do dostarczania odpowiedniej jakości kapitału ludzkiego, nadmierny fiskalizm, szerzącą się korupcję, nieprzebranie prawa, niewykonywanie umów, niewystarczającą ochronę praw własności, konflikty etniczne i na tle nierówności społecznych.

W argumentacji wynikającej z teorii endogenicznego wzrostu znajduje uzasadnienie konsensus w głównym nurcie ekonomii w postaci tzw. złotego standardu kapitalizmu ochrzczonego w publicystyce mianem konsensusu waszyng-

<sup>8</sup> Nowa teoria wzrostu formalizuje endogeniczny postęp technologiczny zawarty w: patentach, licencjach, prawach autorskich, systemach grantów badawczych etc. (czyli w meta-ideach) w warunkach niedoskonałej konkurencji. [Romer, 1986; Lucas, 1988; Grossman, Helpman, 1991; Aghion, Howitt, 1998]. Jeszcze przed narodzinami nowej teorii wzrostu najwybitniejszy polski ekonomista Michał Kalecki zbudował oryginalny model wzrostu gospodarczego wskazujący na możliwości sterowania postępowaniem technologicznym za pomocą działań interwencyjnych państwa, zob. [Kalecki, 1962].

tońskiego. Jego autorzy postulowali, że prywatyzacja, liberalizacja i stabilizacja makroekonomiczna stworzą klimat sprzyjający inwestycjom zagranicznym. Te z kolei przyniosą nowe technologie, dostęp do obcych rynków zbytu, nowe możliwości zatrudnienia i lepszy dostęp do źródeł finansowych. Dzięki temu przewyżnione zostaną problemy wynikające z niesprawności rynków, zbyt niskiego poziomu akumulacji, a tym samym niedostatku nakładów inwestycyjnych. Powstaną więc warunki do restrukturyzacji aparatu wytwórczego w kierunku branż o większej produktywności, a tym samym większej konkurencyjności. Na bazie tych uniwersalnych zaleceń sformułowano dla poszczególnych krajów standardowe programy dostosowawcze.

Szok transformacyjny realizowany wedle tej logiki teoretycznej oznaczał jednak jaskrawe ignorowanie uwarunkowań kontekstualnych<sup>9</sup>. Była ona przecież oparta na uproszczonym modelu sprawnego rynku.

Również i te olbrzymie postępy w rozwoju wiedzy ekonomicznej nie znalazły jednak oczekiwanego odzwierciedlenia w sprawności działania systemów ekonomicznych i ładu instytucjonalnego państwa. Rozwój społeczno-ekonomiczny ma nadal charakter dysproporcjonalny, niestabilny, chaotyczny i ekskluzywny. Potwierdzają to badania empiryczne odnoszące się do różnych grup krajów i całej gospodarki światowej [Rodrik, 2011; Szymański, 2011]. Wielu badaczy tej problematyki podkreśla, że niebezpiecznie wzrosło w czasach budowy gospodarki opartej na wiedzy ryzyko zagrożeń rozwojowych ludzkości [Atali, 2002; Kołodko 2013]. Koncepcja rozwoju potrójnie zrównoważonego (ekonomicznie, społecznie i ekologicznie) lansowana w UE nie przynosi jak dotąd oczekiwanych rezultatów. UE nie odrabia dystansu rozwojowego do USA, jest też mniej innowacyjna, a strefa euro cierpi na głębszy i bardziej przewlekły kryzys finansowy. Ta wizja rozwoju jest uwięziona w biurokratycznej pragmatyce proceduralnej, która jest nosicielem *governance failures* (petryfikuje standardowe rozwiązania, sprzyja oportunistycznym strategiom, uniformizacji, formalizowaniu odpowiedzialności, ograniczaniu eksperymentowania dla uzyskania komfortu zarządzania publicznego).

Szokowe przejście Polski od nieprywatnej gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej oparte zostało również na regułach złotego standardu kapitalizmu. Rolę państwa w gospodarce ograniczono do deregulacji, szokowej polityki stabilizacji makroekonomicznej i przyspieszonej prywatyzacji, w czym szczególną rolę przypisywano przejmowaniu majątku narodowego przez zagranicznych właścicieli. Oni mieli zagwarantować modernizację technologiczną poprzez wzmoczony napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W tym celu gwarantowano im rozmaite przywileje licząc na zewnątrz transfer technologii, a przede wszystkim zażegnanie zapaści finansów publicznych spowodowanej nie-

<sup>9</sup> Zwolennicy neoliberalnych recept krytykowali wybiórcze stosowanie zasad konsensusu waszyngtońskiego, neoinstytucjonałiści zwrócili uwagę na niedoceniające niedostosowań instytucjonalnych i uwarunkowań kulturowych. Na podstawie skrupulatnych analiz statystycznych dodatkowych 10 zasad zaproponował D. Rodrik [2006]. Zob. też. [Rodrik, 2011].

zdolnością gospodarki do obsługi zadłużenia zagranicznego. To oni wyznaczyli kierunki restrukturyzacji przedmiotowej aparatu wytwórczego. Doprowadziło to do rozwoju gałęzi gospodarki niedocenianych w gospodarce centralnie planowanej i gwałtownego spadku udziału przemysłu w PKB.

Zwolennicy podejścia liberalnego podkreślają, że jeśli nawet zauważyć uzależnienie gospodarki od inwestycji zagranicznych to jednak przyniosło to wymierne korzyści. Właściciele prywatyzowanych przedsiębiorstw zatrzymywali dobrze przygotowanych pracowników, rynek produktu, jak również markę produktu, a następnie modernizowali proces produkcji przez zewnętrzny transfer nowych maszyn, doskonalenie koncepcji produktu oraz innowacje marketingowe i zarządcze. Dzięki temu mógł dynamicznie wzrastać eksport. Firmy zdominowane przez kapitał zagraniczny kształtują też konkurencyjność polskiego eksportu, jego wkład do PKB i makroekonomiczną równowagę zewnętrzną.

Niesuwerenna modernizacja gospodarki ma jednak wiele wad. Oznacza silne uzależnienie rozwoju od inwestora zagranicznego, który jest bardziej podatny na zmianę miejsca lokalizacji niż krajowy inwestor. Utrudnia to budowanie trwałego społecznego potencjału innowacyjnego. W odniesieniu do przemysłu wiąże się też z ryzykiem napływu „brudnych” elementów łańcucha produkcji, z reguły o najmniejszym nasyceniu wysoką technologią i najmniej innowacyjnych, a co najważniejsze tych, które mają trudności wchodzenia na wyższe poziomy w łańcuchu tworzenia produktu. Taka strategia działania zagranicznych inwestorów wynika z potrzeby jak najściślejszej ochrony najnowszych technologii przed ryzykiem przejęcia ich przez konkurentów i utraty z tego tytułu renty monopolowej. W rezultacie innowacje ucieleśnione w importowanych maszynach, nie sprzyjają rozwojowi miejscowego potencjału innowacyjnego. Ma wprowadzić miejsce dyfuzja innowacji miękkich do tych przedsiębiorstw sektora MŚP, które funkcjonują w strukturach sieciowych zagranicznych inwestorów.

## ZALECENIA NOWEJ EKONOMII STRUKTURALNEJ

### I JEJ NIEDOPOWIEDZENIA

Eklektyczne podejście do problemu wyjścia z pułapki niedorozwoju wywiedzione z założeń ekonomii neoklasycznej powiązanych zasadą kosztów komparatywnych i wzbogaconych o nowy interwencjonizm ekonomiczny państwa dostosowany do wyzwań globalizacji liberalizacji zaleca chiński ekonomista Justin Yifu Lin [2017]. Postuluje on jako podstawę specjalizacji produkcji ukryte przewagi komparatywne, którymi cechują się branże z niskimi kosztami środków produkcji w stosunku do reszty świata. Można je właściwie oszacować, jeśli rynki są konkurencyjne, czyli gdy państwo nie manipuluje instrumentami polityki fiskalnej (podatkami, dotacjami, cenami, cłami i akcyzami) realizując społeczne cele rozwoju. Wyznacznikami ukrytych przewag konkurencyjnych są struktura

wyposażenia danej gospodarki w zasoby oraz koszty transakcji. Te ostatnie mogą być zbyt wysokie z powodu niedowładu twardej i miękkiej infrastruktury, co sprawia, że firmy i całe branże stają się niekonkurencyjne. „Firmy staną się wydajne, a całe sektory – konkurencyjne, gdy rząd pomoże firmom obniżyć koszty transakcji poprzez pokonanie problemów koordynacji i zewnętrżności w zakresie poprawy stanu twardej i miękkiej infrastruktury” [Lin, 2017, s. 28]. Oznacza to, że interwencjonizm państwa nie może być uprawiany według tradycyjnych założeń keynesowskich by nie zniekształcać bodźców do konkurencyjności. Może i powinien być natomiast skoncentrowany na zwiększaniu dostępności: zasobów kapitału rzeczowego, finansowego i ludzkiego dla przedsiębiorców w branżach z ukrytymi przewagami komparatywnymi. Państwo może również pomagać firmom w wychodzeniu z tych branż, w których dany kraj traci przewagi komparatywne lub w przenoszeniu działalności do innych krajów, w których występują niższe dochody i płace.

Przejście do wyższego etapu jest zawsze procesem, a nie nagłym przeskokiem i dlatego wymaga dobrej polityki gospodarczej i odpowiedniego zaangażowania rządu, najpierw w ujawnianiu przewag komparatywnych. Przy danych zasobach wytwórczych, tym co wpływa na konkurencyjność przedsiębiorstwa są koszty koordynacji działalności różnych przedsiębiorstw, których zasadniczymi wyznacznikami są koszty transportu, pozyskiwania wiedzy i informacji. Poprawianie stanu infrastruktury i instytucji leży poza zasięgiem możliwości indywidualnych firm. Rząd winien w związku z tym ograniczeniem przedsiębiorstw albo koordynować ich wysiłki na rzecz poprawiania infrastruktury i instytucji, albo zapewniać takie działania samodzielnie. Państwo wypełnia tu rolę nadrzędną wobec rynków, lecz działania interwencyjne jego agencji mają być podporządkowane logice działania rynków, a ściślej rzecz ujmując kryterium ekonomiczności i konkurencyjności przedsiębiorstw, branż i całej gospodarki krajowej. Tę koncepcję kojarzenia mechanizmów rynku i państwa jej autor nazywa nową ekonomią strukturalną [NES]. Według Lin’a [2017] autora NES niezbędna jest pomoc państwa w uzewnętrżnianiu i rozwoju branż z ukrytymi przewagami konkurencyjnymi, bez której niemożliwe jest przewyciężenie ryzyka pułapki średniego rozwoju. NES pomimo jej spójności z logiką działania rynków rodzi kilka wątpliwości.

Moc predyktywna NES, podobnie jak innych teorii zakorzenionych w założeniach neoklasycznych, jest wątpliwa, ponieważ założenia te zorientowane są na dość odległą przyszłość. Współcześnie za sprawą globalizacji i technologii informatyczno-telekomunikacyjnych olbrzymie natężenie zmienności i różnorodności, czyli turbulencje otoczenia uniemożliwiają kontrolowanie procesów rozwojowych, w szczególności zaś innowacyjności. Wynikające stąd wysokie ryzyko prognostyczne rodzi pytanie czy możliwe jest ustalenie, które sektory okażą się wydajniejsze.

Należy również brać pod uwagę specyfikę kontekstualnych uwarunkowań polityki rozwojowej. W przypadku kraju należącego do UE polityka ta musi być

podporządkowana obowiązującym na jednolitym rynku europejskim regulacjom. Ich cechą jest podporządkowanie polityki publicznej regułom polityki konkurencji zdefiniowanym odgórnie na poziomie europejskim oraz możliwość stosowania zawaolowanych form protekcjonizmu. W rezultacie kraje o słabszej pozycji negocjacyjnej mogą być poddawane rygorom utrudniającym wspieranie branż z ukrytymi przewagami konkurencyjnymi. Ofiarą tego padł polski przemysł stoczniowy, zaś obecnie problem ten dotyczy usług transportowych. Szuka się nawet możliwości obniżenia poziomu zasilania finansowego inwestycji infrastrukturalnych w Polsce pod pretekstem nierespektowania reguł praworządności ocenianych nie tyle na podstawie faktów, co wyznaczników ideologicznych.

Nie można też zapominać, że współczesna globalizacja liberalizacji zmieniała charakter konkurencji. Jej oblicze wyznaczają giganci światowego rynku. Oni też dysponując potencjałem kapitałowym, najnowszymi technologiami narzucają konkurencję nowego typu polegającą na poszukiwaniu synergicznych efektów z wielorakich innowacji. Jak mają w takich warunkach konkurować małe firmy, którymi utkana jest struktura gospodarki kraju o małym lub średnim rynku wewnętrznym, jeżeli nie ma globalnych instytucji zapobiegających przed nadużywaniem pozycji dominującej. Szansą dla nich jest włączanie się do sieci tworzonych przez gigantów światowego rynku oraz uczestniczenie – dzięki kooperacji, tj. umiejętnościom kojarzenia konkurencji i kooperacji między konkurentami [Cyglar, 2009] – w korzyściach finansowych i technologicznych generowanych przez konkurencję nowego typu.

Powstaje też pytanie czy uzewnętrznianie przewag komparatywnych i redukcja kosztów transakcyjnych działaniami interwencyjnymi rządów gospodarek dysponujących funduszami znacznie mniejszymi niż te będące w dyspozycji pojedynczej korporacji transnarodowej, które mogłyby na ten cel być przeznaczone może prowadzić najkrótszą drogą do skracania dystansu rozwojowego. Trendy rozwojowe i technologiczne wyznaczają przecież światowi giganci.

Nie można przede wszystkim pomijać ryzyka wynikającego ze społecznych trendów znajdujących się pod presją konsekwencji czwartej rewolucji technologicznej i ogólnej tendencji do narastania niesprawiedliwych nierówności dochodowych i majątkowych. NES, podobnie jak przyjmowano w czasach działania gospodarki centralnie planowanej, traktuje rozwiązanie kwestii podziału dochodów jako następstwo pomyślniej restrukturyzacji aparatu wytwórczego gospodarki krajowej i istotne zadanie polityki rządowej dopiero po osiągnięciu odpowiedniego poziomu konkurencyjności. Taka strategia nie chroni przed drenażem mózgow, a co najważniejsze nie tworzy właściwych bodźców do wyboru kierunków produkcji odpowiadających wymaganiom rozwoju gospodarki opartej na wiedzy i innowacyjności. Utrwała więc niekorzystną dystrybucję marż na rzecz czynnika praca, a z tego powodu spowalnia technologiczną modernizację gospodarki i rozwój ekonomiczno-społeczny. W ten sposób osłabiona zostaje również moc krajowej konsumpcji jako jednej z najważniejszych lokomotyw wzrostu gospodarczego.

Wskazane niedostatki NES nie oznaczają, że zadekretowana w niej koncepcja jest bezużyteczna. Jej walorem jest wskazanie, że istnieje trzecia droga, tj. kapitalizm interwencjonistyczno-rynkowy, którego specyfiką jest kształtowanie przez państwo struktury produkcji wynikającej z ukrytych przewag konkurencyjnych. W tej wersji nadrzędności bodźców uruchamianych przez państwo wobec impulsów rynkowych nie muszą one umniejszać konkurencyjności gospodarki krajowej. Przeciwnie, państwo swymi działaniami interwencyjnymi może czynić porządek konkurencyjny sprawniejszym, jeśli działania interwencyjne państwa będą spójne z logiką działania rynków. Tym co wiąże te dwa porządki koordynacji w spójną, zorientowaną na efektywność ekonomiczną i skuteczną w odrabianiu dystansu rozwojowego całość są reguły uprawiania tego interwencjonizmu podporządkowane ujawnianiu ukrytych przewag komparatywnych i redukowaniu kosztów transakcyjnych.

Problem jednak w tym, że interwencjonizm oparty na ujawnianiu przewag komparatywnych i ograniczaniu kosztów transakcyjnych pozostawia na uboczu kwestie ryzyka społecznego i brak globalnych odpowiedzi na współczesne zagrożenia sprawnej konkurencji oraz wpływu globalizacji i internacjonalizacji produkcji na krajowe polityki gospodarcze.

## WNIOSKI

Rynki zawsze były, są i będą zbiorem okazji do maksymalizowania korzyści własnej, niezależnie od tego, jakiej sfery bycia i działania człowieka dotyczą. Taką ich percepcję narzuca logika konkurencji, wokół której są one przecież zorganizowane. Problem w tym, że w ich przestrzeni działają nie tylko indywidua, wyjęci z modelowych założeń neoklasycznej ekonomii „ekoni”, dobrze poinformowani osobnicy kierujący się jedynie ekonomicznością jako niezwykle praktyczną i skuteczną regułą działania a zarazem jedynym imperatywem moralnym. Uwolnieni od ograniczeń emocjonalnych są bystrymi obserwatorami dostrzegającymi okazje biznesowe, które tworzą przede wszystkim ludzkie ograniczenia poznawcze, informacyjne i emocjonalnie. Dlatego rynki działające zgodnie z interesami biznesowymi mogą równocześnie być przestrzenią do „łowienia frajerów”<sup>10</sup> za pomocą coraz to bardziej wyrafinowanych narzędzi. Mogą nimi być również logicznie spójne teorie, nawet jeśli są one najbardziej popularne i uznawane w głównym nurcie myśli ekonomicznej.

Z różnych powodów nie ma ekonomii doskonałej, a modelowe wzorce do naśladowania są zawsze wywiedzione z redukcjonistycznych założeń. Wzorzec może być brany pod uwagę, jeśli jego założenia są przystające do czasoprzestrzennych uwarunkowań. Tak się składa, że teorie wywiedzione z założeń ekonomii neoklasycznej lepiej przystają do krajów o rozwiniętych rynkach i o utrwalonym demokratycznym ładzie politycznym.

<sup>10</sup> Zobacz na ten temat [Akerlof, Shiller, 2017].

Założenie „homo oeconomicus” ze swej istoty pozwala dowodzić, że rynki same w sobie oczyszczają się w kierunku doskonałej konkurencji. Problem w tym, że jest to teza nieprawdziwa nawet w przypadku krajów o ugruntowanej gospodarce rynkowej, a najlepszym tego przykładem jest współczesna fala globalizacji liberalizacji.

Nie można zaprzeczyć, że globalizacja liberalizacji otworzyła nowe możliwości rozwoju rynków finansowych, migracji kapitału i funduszy oraz wykorzystania nisko opłacanych pracowników. Sprzyja to akumulacji kapitału i industrializacji krajów rozwijających się, ale równocześnie upośledzeniu płac w tych krajach, stagnacji płac w krajach wysoko rozwiniętych i w rezultacie nienadążaniu wynagrodzeń za wzrostem wydajności pracy w skali globalnej. Przewycięzanie pułapki średniego rozwoju wymaga takich rozwiązań instytucjonalnych, które umożliwiają elastyczne przestawienie się na wytwarzanie produktów o większej wartości dodanej i niższej pracochłonności.

Olbrzymiej większości krajów przejście do wyższego etapu rozwoju nie udało się. W okresie od końca drugiej wojny światowej większość, z grupy około 200 państw rozwijających się, utknęła w pułapce niskiego lub średniego dochodu, pomimo korzystania z przewagi późnego przejścia. Wśród nich tylko dwa kraje zdołały przejść z poziomu dochodu niskiego do wysokiego, zaś 13 z nich pokonało barierę dochodu średniego [Agenor i in., 2012]. Te fakty leżą u podstaw twierdzenia mainstreamowej ekonomii, że poziom średniego rozwoju staje się zwykle pułapką rozwojową. W rzeczywistości jest nią kapitał monopolistyczno-finansowy, któremu podporządkowane są reguły działania współczesnego kapitalizmu (zob. np. [Foster, McChesney, 2014]).

Jest faktem, że kraje przechodzące etap średniego poziomu dochodów, które mają wyższe poziomy płac, doświadczają braku konkurencyjności. Ten paradoks globalizacji liberalizacji leży u podstaw tendencji do pogłębiania się nierówności majątkowo-dochodowych i zagraża spójności społecznej. Wcześniej czy później wiedzie też do kryzysu systemowego, ładu demokratycznego i społecznego. Wynikająca stąd erozja systemowa sprzyja myleniu środków z celami rozwojowymi, traktowaniu konkurencyjności jako celu samego dla siebie, a w konsekwencji podporządkowania jej celów rozwojowych<sup>11</sup>.

Państwo podporządkowane interesom biznesowym, jak postuluje to NES, ma ograniczane pole manewru w zakresie polityki społeczno-ekonomicznej, gdyż musi działać pod presją minimalizowania kosztów pracy i transferów społecznych. Doświadczą też presji na rzecz tworzenia prawa respektującego interesy korpo-

<sup>11</sup> O złożoności kryteriów oceny sprawności systemów ekonomicznych dla realizacji celów rozwoju zintegrowanego zob. w: [Woźniak, 2012, s. 15–46]. Zdolność konkurencyjna jako fundamentalny wyznacznik sprawności systemu ekonomicznego zawiodła ludzkość do dewastacji sfery natury i biologii, triumfu techniki nad kulturą [Naisbitt, Naisbitt, Philips, 2003], powiększania się obszarów ubóstwa i hiperkonsumcjonizmu [Barber, 2009], pomimo że PKB na głowę w skali globalnej wzrasta i ma miejsce burzliwa modernizacja utożsamiana z postępem. Powstaje pytanie, czy jednak taki postęp jest równoznaczny z rozwojem.

racji transnarodowych. W tych warunkach nie może zagwarantować rozwiązań instytucjonalnych minimalizujących bezrobocie i sprzyjających płacy godziwej oraz spójności społeczno-ekonomicznej. Przewycięzanie pułapki średniego rozwoju wymaga reinstytucjonalizacji, która umożliwiłaby elastyczne przestawienie się na wytwarzanie produktów o większej wartości dodanej i niższej pracochłonności. Mechanizmy regulacji podporządkowane poszukiwaniu przewag konkurencyjnych sprawiają, że rynki muszą być postrzegane przez ich uczestników jako zbiór okazji biznesowych. W zderzeniu „ekonów” i ludzi nawet sprawna konkurencja jest narażona na permanentną tendencję do jej deformowania. Potrzebne są więc zorganizowane działania na rzecz usprawniania konkurencji. Wiara w to, że może ją zapewnić państwo nie jest przekonującym argumentem. Wystarczy przecież obserwacja rynku politycznego, jaki tworzy przestrzeń demokratycznej sfery politycznej. Stąd wyłania się pytanie o *government failures*, do których nie ustosunkowuje się nowa ekonomia strukturalna.

Istnieje obszerna literatura wskazująca na *market failures* i *government failures*. Nie ma potrzeby, aby jej ustalenia w tym miejscu przytaczać. Trzeba podejmować rozmaite działania minimalizujące błędy popełniane przez oba te mechanizmy koordynacji i trzeba na nie patrzeć funkcjonalnie, pragmatycznie, a nie doktrynalnie. Założenia doktrynalne są zawsze stronnicze w tym znaczeniu, że pozwalają widzieć to, co jest w aspektach, które w tych założeniach są respektowane. Rozwój jednoaspektowy czy jednowymiarowy może dziać się kosztem rozwoju w innych wymiarach, a recepty tak ukierunkowane muszą być zawodne. Drogą, która wiedzie do obiektywizacji myślenia o rozwoju jest respektowanie funkcji celów rozwojowych wszystkich sfer bycia i działania człowieka oraz złożoności kryteriów wyboru tych celów. Przewagi komparatywne wywiedzione z kryterium ekonomiczności nie mogą być w tym najszerszym ujmowaniu rozwoju wystarczającą przesłanką wyboru alternatywnych alokacji zasobów. Respektowanie ekonomiczności nie gwarantuje pro wzrostowej strategii ograniczającej nierówności majątkowo-dochodowe i społeczne, respektowania międzypokoleniowej odpowiedzialności w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych i ograniczaniu hiperkonsumpcjonizmu na rzecz odpowiedzialnej konsumpcji czy też innowacyjności zorientowanej na podnoszenie jakości wartościowego, życia, a nie jedynie na cele biznesowe.

Nowa ekonomia strukturalna wnosi istotny wkład do odkrywania źródeł podnoszenia międzynarodowej konkurencyjności struktury produkcji. I choć może mieć pewne znaczenie dla skracania dystansu rozwojowego to jednak nie zawsze i nie wszędzie, a co najwyżej do rozwoju wąsko rozumianego, mierzonego za pomocą PKB *per capita*. Problem w tym, że właściwych odpowiedzi na współczesne wyzwania i zagrożenia rozwojowe nie można wyprowadzić z paradygmatów ekonomii neoklasycznej i wzrostu PKB *per capita*. Trzeba ich szukać w holistycznym ujęciu rozwoju.

Powinno w nim być również miejsce na respektowanie osiągnięć ekonomii instytucjonalnej, która zwraca uwagę, że istotne znaczenie w przewycięzaniu



niedorozwoju mają instytucje behawioralne, które jako utrwalone reguły myślenia i działania zakodowane w prawie, obyczajach, religii determinują przestrzeń wolnego wyboru, procedury decyzyjne i ich efektywność, a tym samym koszty transakcyjne. Wyznacznikiem sukcesów rozwojowych narodów jest spójność tych instytucji z logiką działania sprawnych rynków [North, 1990] oraz ich zdolność do włączania do uczestnictwa w procesach modernizacyjnych jak największej liczby uczestników gospodarowania, czyli ich inkluzywność [Acemoglu, Robinson, 2014]. Powstaje pytanie czy model kapitalizmu interwencjonistyczno-rynkowego zorientowanego na kształtowanie struktury przedmiotowej gospodarki zgodnej z kryterium przewag komparatywnych mógłby być wyposażony w tak rozumiane instytucje inkluzywne.

#### BIBLIOGRAFIA

- Acemoglu D., Robinson J.A., 2014, *Dlaczego narody przegrywają. Źródła władzy, pomysłowości i ubóstwa*, Zysk i S-ka, Warszawa.
- Agenor, P.R., Canuto O., Jelenic, M., 2012. *Avoiding Middle-income Growth Traps*, „Economic Premise”, The World Bank, November, No. 98, s. 1–7.
- Aghion P., Howitt P., 1988, *Endogenous Growth Theory*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Akerlof G.A., Shiller J., 2017, *Zławić frajera. Ekonomia manipulacji i oszustwa*, PWE, Warszawa.
- Attali J., 2002, *Słownik XXI wieku*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław.
- Barber B.R., 2009, *Skonsumowani. Jak rynek psuje dzieci, infantylizuje dorosłych i połyka obywateli*, Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa.
- Ciesielska D.A., Radło M.J., 2013, *Determinanty wejścia w pułapkę średniego dochodu. Perspektywa Polski*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, nr 31.
- Cyglar J., 2009, *Kooperencja przedsiębiorstw. Czynniki sektorowe i korporacyjne*, SGH, Warszawa.
- Elkington J., 1997, *Cannibals with Forks: the Tripl Bottom Line of 21st Century Business*, Capstone, Oxford.
- Foster J.B., McChesney R.W., 2014, *Kryzys bez końca. Jak kapitał monopolistyczno-finansowy wywołuje stagnację i wstrząsy od Stanów Zjednoczonych po Chiny*, Książka i Wiedza, Warszawa.
- Grossman G.M., Helpman E., 1991, *Innovation and Growth in the Global Economy*, The MIT Press, Cambridge, MA.
- Kalecki M., 1962, *Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej*, PWN, Warszawa.
- Kołodko G.W., 2013, *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Pruszyński i s-ka, Warszawa.
- Lin J.Y., 2017, *Nowa Ekonomia Strukturalna dla gospodarek doganiających [w:] Nowa ekonomia strukturalna wobec krajów mniej zaawansowanych*, red. J.Y., Lin, A. Nowak, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Lucas R.E., 1988, *On the Mechanics of Economics Development*, „Journal of Monetary Economics”, Vol. 22, s. 3–42, [https://dx.doi.org/10.1016/0304-3932\(88\)90168-7](https://dx.doi.org/10.1016/0304-3932(88)90168-7).

- Naisbitt J., Naisbitt N., Philips D., 2003, *High tech high touch. Technologia a poszukiwanie sensu*, Zysk i S-ka, Warszawa.
- North W., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Piasecki R. (red.), 2011, *Ekonomia rozwoju*, PWE, Warszawa.
- Prebisch, R. 1950, *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems, Lake Success*, New York, <http://archivo.cepal.org/pdfs/cdPrebisch/002.pdf>
- Rodrik D., 2006, *Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economics Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*, „Journal of Economic Literature”, No. 4, Vol. XLIV, s. 973–987, <https://dx.doi.org/10.1257/jel.44.4.973>.
- Rodrik D., 2011, *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje, wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyki politycznej, Warszawa.
- Romer P.M., 1986, *Increasing Returns and Long-Run Growth*, „The Journal of Political Economy”, Vol. 94, s. 1002–1037, <https://dx.doi.org/10.1086/261420>.
- Rosenstein-Rodan P.N., 1943, *Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe*, „Economic Journal”, Vol. 53, No 210/211, s. 202–211.
- Solow R.M., 1956, *Technical Change and the Aggregate Production Function*, „Review of Economics and Statistics”, Vol. 39, No. 3, s. 312–320.
- Stiglitz J. E., Sen A., Fitoussi J-P., 2013, *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza*, PTE, Warszawa.
- Szymański W., 2011, *Niepewność i niestabilność gospodarcza, gwałtowny wzrost i co dalej*, Difin, Warszawa.
- Woźniak M.G., 2008, *Wzrost gospodarczy. Podstawy teoretyczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Woźniak M.G., 2012, *Gospodarka Polski 1990–2011*, t. 1: *Transformacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

### Streszczenie

Dyskurs artykułu jest oparty na założeniu, że PKB *per capita* nie jest celem rozwoju, lecz środkiem jego realizacji. Z tego powodu autor postuluje badanie pułapki średniego dochodu z punktu widzenia szeroko rozumianego rozwoju, czyli zdolności gospodarki krajowej do redukowania luki rozwojowej pod względem jakości życia obywateli w stosunku do krajów wysoko rozwiniętych. W tym kontekście autor wskazuje na brak wystarczająco pozytywnych następstw modernizacji gospodarki Polski dla jakości życia obywateli, konwergencji pod względem wydajności pracy i technologicznej. Również z tej perspektywy prowadzona jest w tym artykule krytyczna analiza „recept” ekonomii rozwoju zalecanych krajom rozwijającym się. Analizowane są tu przewagi komparatywne jako narzędzie doganiania, zalecenia ekonomii strukturalnej i Michała Kaleckiego teorii wzrostu oraz endogenicznej teorii wzrostu i konsensusu głównego nurtu ekonomii. Szczególne miejsce poświęca się jednak zaleceniom Nowej Ekonomii Strukturalnej, które poddano krytycznej analizie z punktu widzenia 'doganiania' w całej przestrzeni rozwoju zintegrowanego.

*Słowa kluczowe:* ekonomia rozwoju, rozwój zintegrowany, gospodarka Polski, polityka gospodarcza, konwergencja ekonomiczna, jakość życia.

## **New structural economy in the context of integrated development**

### *Summary*

The article's discourse is based on the assumption that GDP is not the goal of development but the means of its implementation. For this reason, the author postulates the study of the middle income trap from the point of view of broadly understood development, i.e. the ability of the national economy to reduce the development gap in terms of the quality of life of citizens in relation to highly developed countries. In this context, the author points to the lack of sufficiently positive consequences of the modernization of the Polish economy for the quality of life of citizens, convergence in terms of labor productivity and technology. The author presents a critical analysis of prescriptions for development economics recommended to developing countries also from this perspective. There are analyzed comparative advantages as a catching-up tool, recommendations of structural economy and Michał Kalecki's theory of growth and endogenous theory of growth and consensus of the mainstream of economics. A special place, however, is devoted to the recommendations of the New Structural Economics, which were critically analyzed from the point of view of catching up in the entire integrated development space.

*Keywords:* development economics, integrated development, Polish economy, economic policy, economic convergence, quality of life.

JEL: A10, E00, I00, I30, O10, O11, O40.