

Maciej Tymiński

Centralnie planowana "ucieczka z peryferii" : wzrost gospodarczy Polski na tle Hiszpanii w latach 1950–1975

Roczniki Dziejów Społecznych i Gospodarczych 72, 155-189

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

MACIEJ TYMIŃSKI

CENTRALNIE PLANOWANA „UCIECZKA Z PERYFERII”
WZROST GOSPODARCZY POLSKI NA TLE HISZPANII
W LATACH 1950–1975

W okresie rewolucji przemysłowej, a według niektórych badaczy już w czasach nowożytnych, doszło do rozejścia się gospodarek Europy Zachodniej (Anglii, Holandii) z gospodarkami pozostałych regionów na świecie. Dokonała się – jak to ujął Kenneth Pomeranz – Wielka Dywergencja¹, wyłoniło się centrum, w którym prym wiodła pierwsza gospodarka przemysłowa Wielkiej Brytanii, oraz peryferie – kraje, których potencjał ekonomiczny znacznie ustępował tym zaliczanym do grupy wysokorozwiniętych. W efekcie kraje zapóźnione stanęły przed wyzwaniem dogonienia wysokorozwiniętych gospodarek z centrum, czyli ucieczki z gospodarczych peryferii.

Problem ten był wielokrotnie poruszany zarówno przez ekonomistów², jak i historyków gospodarczych³. Jedną z głośniejszych jest hipoteza postawiona przez Kevina O'Rourke'a i Jeffreya Williamsona, głosząca, że w warunkach szybkiego rozwoju gospodarczego pod koniec XIX w. (globalizacji) następowała konwergencja pomiędzy niektórymi

¹ K. Pomeranz, *The Great Divergence. China, Europe, and the Making of the Modern World Economy*, Princeton 2000; na szybki wzrost gospodarki Europy Zachodniej (Holandii i Anglii) i powstanie Małej Dywergencji już w czasach nowożytnych wskazuje Jan Luiten van Zanden, *The Long Road to the Industrial Revolution. The European Economy in a Global Perspective, 1000–1800*, Leiden 2009.

² Zob. np. W.W. Rostow, *The Stages of Economic Growth: a Non-Communist Manifesto*, Cambridge 1960.

³ Zob. np. A. Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective. A Book of Essays*, Cambridge, Mass. 1962; P. Bairoch, *The Economic Development of the Third World Since 1900*, London 1975; krajami Europy Środkowo-Wschodniej w okresie komunistycznym i kwestią zapóźnienia zajmował się I.T. Berend, *Central and Eastern Europe 1944–1993. Detour from the Periphery to the Periphery*, Cambridge 1996.

krajami europejskich peryferii a krajami wysokorozwiniętymi⁴. Do podobnych wniosków doszedł David Good, badający monarchię Habsburgów⁵. O'Rourke i Williamson wskazują jednocześnie, że nie wszystkim krajom europejskim udało się pogoń za krajami centrum, o takim niepowodzeniu można mówić m.in. w przypadku krajów Europy Środkowo-Wschodniej i Południowej. Potwierdzają to badania Ivána Berenda i György Ránkiego, którzy nie znaleźli dowodów na zbliżanie się zacofanej gospodarki wschodnioeuropejskiej do wysokorozwiniętych krajów Europy Zachodniej⁶. Podobne zdanie prezentuje Andrew Janos, wskazując raczej na dywergencję niż konwergencję⁷.

Lata po II wojnie światowej – podobnie jak schyłek XIX w. – były okresem globalizacji i szybkiego rozwoju gospodarki światowej. Jeśli zatem przyjąć hipotezę Williamsona i O'Rourke'a, był to czas korzystny dla nadrabiania różnic dzielących peryferia od wysokorozwiniętego centrum. Po 1945 r. wiele zacofanych krajów podjęło taką próbę, przy czym charakterystyczna dla tego okresu była silna pozycja państwa jako kluczowego gracza w procesach modernizacyjnych⁸. Ważnym elementem polityki nadrabiania zapóźnienia gospodarczego był również silny nacisk na industrializację. System gospodarki centralnie planowanej, który po II wojnie światowej zainstalowano w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, można w jakimś sensie traktować jako specyficzny projekt modernizacyjny.

Badacze historii gospodarczej krajów bloku wschodniego wyróżniają w okresie kilkudziesięciu lat istnienia gospodarek nakazowych dwie fazy ich rozwoju. Pierwszy etap charakteryzował się szybką industrializacją i wzrostem potencjału tych krajów, drugi stagnacją i rosnącą luką technologiczną w porównaniu z krajami wysokorozwiniętymi. W tym

⁴ K.H. O'Rourke, J.G. Williamson, *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*, Cambridge 2000.

⁵ D. Good, *Rethinking Economic Performance in Central and Eastern Europe, 1870–1989. Old Narratives and New Evidence*, w: *Liberalization and its Consequences. A Comparative Perspective on Latin America and Eastern Europe*, red. W. Baer, J.L. Love, Cheltenham 2000.

⁶ I.T. Berend, G. Ránki, *The European Periphery and Industrialization 1780–1914*, Cambridge 1990.

⁷ A.C. Janos, *The Politics of Backwardness in Hungary, 1825–1945*, Princeton 1982; tenże, *East Central Europe in the Modern World. The Politics of the Borderlands from Pre- to Postcommunism*, Stanford 2000.

⁸ Por. np. C. Johnson, *MITI and the Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy. 1925–1975*, Stanford 1982; *The Developmental State*, red. M. Woo-Cumings, Ithaca 1999; A. Kohli, *State-directed Development. Political Power and Industrialization in the Global Periphery*, Cambridge 2004.

kontekście część autorów wskazuje, że do połowy lat siedemdziesiątych system centralnego planowania można uważać za efektywny w stymulowaniu szybkiego rozwoju, przejawiającego się w wysokim wzroście gospodarczym. Jedną z ostatnich interpretacji mieszczących się w tym nurcie jest praca Roberta Allena, który sugeruje, że dzięki uruchomieniu nadwyżek siły roboczej i bardzo wysokiej akumulacji Rosja sowiecka przeszła proces szybkiej modernizacji kraju⁹. W odniesieniu do Polski Jacek Kochanowicz podkreśla, że choć nie można w okresie PRL mówić o konwergencji, to do połowy lat siedemdziesiątych, dzięki procesowi industrializacji i wysokim wzrostom system gospodarczy PRL okazał się skuteczny w promowaniu rozwoju kraju¹⁰. Odmienną interpretację niż Allen, i w pewnym stopniu Kochanowicz, prezentuje w swoich studiach porównawczych Witold Orłowski. Wskazuje on, że w całym okresie powojennym gospodarka komunistyczna „zdecydowanie zawiodła zarówno w wymiarze makroekonomicznym jak i mikroekonomicznym”, a „obietnica [...] industrialnego skoku – okazała się fikcją”¹¹.

Nie da się zanegować, że po II wojnie światowej zakres programów industrializacyjnych był ogromny nie tylko w ZSRR, ale również w pozostałych krajach bloku sowieckiego. Niemniej jednak wydaje się uzasadnione sprawdzenie, czy istotnie można mówić o sukcesie gospodarki planowej w krajach Europy Wschodniej do połowy lat siedemdziesiątych XX w. Jeśli wzrost krajów tego regionu w omawianym okresie ma być traktowany jako sukces, to powinny one rozwijać się w szybszym, a przynajmniej w podobnym tempie jak zapóźnione gospodarczo państwa Południa Europy (Hiszpania, Grecja, Portugalia), które w okresie międzywojennym znajdowały się na poziomie rozwoju zbliżonym do regionu Europy Środkowo-Wschodniej. Byłby to dowód, że przyjęty w krajach Europy Środkowo-Wschodniej model unowocześnienia gospodarki był bardziej efektywny niż rozwiązania zastosowane do poprawy sytuacji gospodarczej w krajach śródziemnomorskich.

⁹ R.C. Allen, *Farm to Factory. A Reinterpretation of the Soviet Industrial Revolution*, Princeton–Oxford 2003.

¹⁰ J. Kochanowicz, *Polska w epoce nowoczesnego wzrostu gospodarczego*, w: *Modernizacja Polski. Struktury, agencje, reżimy instytucjonalne*, red. W. Morawski, Warszawa 2009, s. 153–180.

¹¹ W.M. Orłowski, *W pogoni za straconym czasem. Wzrost gospodarczy w Europie Środkowo-Wschodniej 1950–2030*, Warszawa 2010, s. 123. Podobną opinię w swoich opracowaniach nt. rozwoju gospodarki PRL prezentuje również Grzegorz Wojtowicz (*Trendy i ewolucja. Dzieje gospodarcze ziem polskich*, Warszawa 2006); zob. również pracę poświęconą różnym aspektom rozwoju gospodarki PRL: *Modernizacja czy pozorna modernizacja. Społeczno-ekonomiczny bilans PRL*, red. J. Chumiński, Wrocław 2010.

W celu rozstrzygnięcia tej kwestii zostanie przeprowadzone porównanie gospodarek Polski i Hiszpanii, ponieważ kraje te dysponowały podobnymi potencjałem ludnościowym i wielkością terytorium. Analiza będzie polegała na zestawieniu poziomów produktów krajowych brutto oraz wzrostów gospodarczych *per capita* w latach 1950–1975 i sprawdzeniu, który z badanych krajów miał wyższe stopy wzrostu w tym okresie oraz jakie były przyczyny ewentualnych różnic. Wykorzystam w tym celu dane opracowane w The Groningen Growth and Development Centre (GGDC), które jako jedyne przedstawiają szacunki PKB dla obydwu krajów w całym badanym okresie (zob. część 1).

Praca została podzielona na pięć części. W pierwszej zostaną przedstawione metody szacowania PKB, ich słabości i zalety oraz użyteczność dostępnych baz danych dla niniejszego badania. W drugiej zajmę się problemem wzrostu gospodarczego, kwestią zapóźnienia i próbami doganiania przez kraje peryferyjne gospodarek wysokorozwiniętych. W trzeciej ukazuje proces rozwoju krajów komunistycznych, charakteryzując zarówno fazę wzrostu do połowy lat siedemdziesiątych, jak i późniejszy okres stagnacji. W czwartej zostanie przeprowadzona analiza porównawcza produktów krajowych i wzrostów gospodarczych Polski i Hiszpanii z próbą wskazania na potencjalne przyczyny występujących różnic. Wreszcie w ostatniej części dokonane zostanie rozszerzenie wcześniejszych rozważań poprzez zestawienie wielkości gospodarek środkowo-wschodniej i południowej Europy. Pozwoli to ostatecznie rozstrzygnąć, czy istotnie można mówić o względnej skuteczności systemu nakazowego do połowy lat siedemdziesiątych XX w.

1. Szacowanie PKB i jego porównywalność

Porównanie tempa rozwoju różnych gospodarek narodowych wymaga dobrania odpowiedniego instrumentu pozwalającego względnie obiektywnie ocenić różnice pomiędzy badanymi krajami. Najczęściej używanym narzędziem pozwalającym na takie porównanie jest PKB *per capita* oraz stopa wzrostu gospodarczego, również na głowę mieszkańca. Niemniej trzeba zaznaczyć, że rozwój – czy wężej: wzrost gospodarczy – są zjawiskami niezmiernie złożonymi i takie miary jak PKB *per capita* czy stopa wzrostu gospodarczego nie dają pełnego obrazu stanu gospodarek, a jedynie jego niedoskonałe przybliżenie. Jak podkreślał Richard Nelson, wspomniane mierniki ukazują tylko niewielką część „empirycznej wiedzy, jaką na ten temat mają ekonomiści”¹². Pomimo

¹² R.N. Nelson, *The Sources of Economic Growth*, Cambridge, Mass. 1996, s. 6.

swoich słabości mierniki PKB i wzrostu gospodarczego pozwalają na zbadanie podstawowych tendencji w gospodarce. Możliwe stało się to za sprawą udoskonalenia metod badania produktu krajowego.

Zainteresowanie informacjami dotyczącymi rozmiarów potencjału produkcyjnego, wielkości przemysłu czy siły roboczej wzrosło w czasie II wojny światowej. Duże postępy w tej dziedzinie miały przede wszystkim biura badawcze w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. Po wojnie prace nad szacunkami wielkości gospodarek jeszcze się nasiliły, m.in. ze względu na potrzebę określenia potencjału poszczególnych krajów uczestniczących w planie Marshalla. Efektem było wprowadzenie przez Organizację Europejskiej Współpracy Gospodarczej (OEEC), poprzedniczkę Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), metody obliczania PKB opracowanej przez Richarda Stone’a¹³ – System of National Accounts (SNA), która następnie zaczęła być stosowana przez ONZ oraz większość krajów wysokorozwiniętych. SNA jest nadal powszechnie stosowanym sposobem kalkulowania produktu poszczególnych państw czy całych regionów.

PKB liczony według tej metody stanowi sumę wartości rynkowej dóbr i usług finalnych wytworzonych w ciągu roku. Przy wszystkich swoich zaletach sposób szacowania PKB zaproponowany przez Stone’a, a później poprawiany przez jego następców, jest obarczony pewnymi słabościami. Przede wszystkim nie bierze on pod uwagę różnic wynikających z odmiennej siły nabywczej wynagrodzeń otrzymywanych w poszczególnych krajach (innej wysokości cen tych samych towarów i usług na różnych rynkach lokalnych). W konsekwencji szacunki dochodów wyliczane według tej metody zaniżają poziom życia w regionach zapóźnionych w porównaniu do krajów na wyższym poziomie rozwoju.

Problem nieadekwatności wyliczeń PKB przy porównywaniu potencjału różnych krajów zredukowało zastosowanie parytetu siły nabywczej (*purchasing power parity* – PPP). Pionierem tej metody był Milton Gilbert, który w latach pięćdziesiątych XX w., wspólnie m.in. z Irvingiem Kravisem, estymował PKB metodą parytetu siły nabywczej w celu porównania rzeczywistego poziomu wydatków w USA i siedmiu krajach europejskich¹⁴. Od 1968 r. Irving Kravis, Alan Heston i Robert Summers

¹³ R. Stone, pracujący wcześniej wspólnie z J.E. Meadem, po raz pierwszy zaprezentował swój system obliczeń w 1947 r. w publikacji *Definition and Measurement of National Income and Related Totals, Appendix to Measurement of National Income and Construction of Social Accounts*, Geneva 1947.

¹⁴ Zob. M. Gilbert, I.B. Kravis, *An International Comparison of National Products and Purchasing Power of Currencies*, Paris 1954; M. Gilbert i in., *Comparative National Products and Price Levels*, Paris 1958.

w ramach projektu ICP (International Comparison Project) kontynuowali prace nad metodą PPP. Ich dziełem jest zbiór danych estymowanych przy pomocy PPP odnośnie do m.in. poziomu PKB. Wyniki tych prac są na bieżąco aktualizowane i obejmują obecnie niemal 190 krajów na świecie. Publikacją tych danych zajmuje się założony w 1990 r. The Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania (CICUP), którym kierują Alan Heston i Robert Summers¹⁵.

Zastosowanie parytetu siły nabywczej, opierającego się na wyliczeniu dla poszczególnych krajów wartości wspólnego koszyka dóbr i usług, ma jednak również swoje ułomności. Przede wszystkim istotne jest, jakie elementy i w jakich proporcjach znajdują się w badanym koszyku oraz czy są one tak samo reprezentatywne dla wszystkich krajów. Znaczącym problemem jest również kompozycja koszyka ze względu na zmiany zachodzące w czasie – pewne produkty, które były ważne w przeszłości, obecnie nie są już tak poszukiwane, a jednocześnie pojawiły się nowe towary, których w przeszłości w ogóle nie było.

Przy wszystkich swoich wadach przedstawione metody mierzenia wielkości gospodarek i porównywania rozwoju różnych krajów dają szansę nie tylko na uchwycenie współczesnych trendów, ale również otwierają możliwości dla badań nad przeszłością. Podkreślał to m.in. Simon Kuznets, który poświęcił znaczną część swojej uwagi analizom okresu rewolucji przemysłowej i badaniu danych dotyczących XIX w. Badacze zajmujący się historią gospodarczą starają się wykorzystywać metody szacowania rozmiarów produkcji dla określenia wielkości podstawowych mierników wzrostu gospodarek w XIX i XX w., a także dla wcześniejszych okresów¹⁶. Wśród osób szczególnie zasłużonych dla kalkulacji historycznych miar produktu krajowego należy wymienić dwóch badaczy – Paula Bairocha i Angusa Maddisona.

Pierwszy z nich w swoich badaniach koncentrował się przede wszystkim na kwestiach związanych z rozwojem krajów zacofanych, udowadniając m.in., że eksploatacja kolonii nie była niezbędna dla rozkwitu gospodarki przemysłowej w metropoliach¹⁷. W połowie lat siedemdzie-

¹⁵ A. Heston, R. Summers, B. Aten, *Penn World Table Version 7.0*, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania, <http://pwt.econ.upenn.edu>, V 2011.

¹⁶ W ostatnich latach powstało wiele publikacji, w których szacowane są wielkości mierników dla często bardzo odległych czasów, zob. np. B.R. Mitchell, *International Historical Statistics: Europe, 1750–1988*, New York 1992; tenże, *International Historical Statistics: The Americas, 1750–1988*, New York 1993; tenże, *International Historical Statistics: Africa, Asia and Oceania, 1750–1988*, New York 1995.

¹⁷ P. Bairoch, *Economics and World History: Myths and Paradoxes*, Chicago 1993, s. 97; zob. również: tenże, *The Economic Development...*

siątych ubiegłego wieku Bairoch opracował zestawienie wielkości produktów krajowych brutto dla Europy dla lat 1800–1975¹⁸. Jego praca jest nadal jednym z punktów odniesienia przy badaniach nad rozwojem gospodarczym Europy w XIX i XX w., choć od tego czasu wielu badaczy podjęło się estymacji historycznych produktów krajowych, udoskonalając metody ich szacowania.

Maddison i kierowany przez niego ośrodek The Groningen Growth and Development Centre odegrali szczególną rolę w dziele tworzenia historycznych danych dla różnych krajów i regionów¹⁹. W swoich szacunkach Maddison, jego współpracownicy i następcy wychodzą od produktów krajowych brutto dla 1990 r., obliczonych według parytetu siły nabywczej w dolarach umownych²⁰, by następnie odtworzyć PKB z wcześniejszych lat, korzystając z indeksów skonstruowanych z wykorzystaniem danych statystycznych z poszczególnych państw. Metoda wprowadzona przez Maddisona do szacowania danych statystycznych jest nieustająco udoskonalana, a wyniki kalkulacji są na bieżąco korygowane i publikowane na stronach Conference Board²¹.

W opinii wielu badaczy dziejów gospodarczych szacunki sporządzone przez Maddisona i jego następców charakteryzują się bardzo wysoką jakością. Jak pisze Leandro Prados de la Escosura: „najlepszymi szacunkami są te autorstwa Maddisona, który w swoich ostatnich pracach przeprowadził rygorystyczne badanie najlepszych miar PKB dla 56 krajów, uwzględniając różne dostosowania ze względu na raporty rachunków narodowych i zmiany granic”²². Należy przy tym zaznaczyć, że tablice przygotowane przez zespół Maddisona sięgają niezwykle daleko wstecz, aż do początków naszej ery. Można mieć wątpliwości co do rzeczywistej wartości szacunków przygotowanych dla najdawniejszych epok, te problemy wskazuje cytowany Prados de la Escosura,

¹⁸ Tenże, *European Gross National Product 1800–1975*, „Journal of European Economic History” 5, 1976, s. 273–340.

¹⁹ Pełne zestawienie szacunków przeprowadzonych przez Maddisona i jego zespół zostało wydane w 2001 r.: A. Maddison, *The World Economy. A Millennial Perspective*, Paris 2001; aktualne wersje szacunków są dostępne na stronie The Conference Board (<http://www.conference-board.org>).

²⁰ Są to tzw. Geary-Khamis Dollars, których nazwa pochodzi od nazwisk twórców tej metody obliczeń.

²¹ Od 2007 r. stale uzupełnianą bazą danych dotyczących PKB i wielkości z nim związanych zajmuje się pozarządowa organizacja The Conference Board (<http://www.conference-board.org>), współpracująca z GGDC.

²² L. Prados de la Escosura, *International Comparisons of Real Product, 1820–1990. An Alternative Data Set*, „Explorations in Economic History” 37, 2000, nr 1, s. 2, przyp. 2.

zauważając, że ze względu na fakt, iż rok bazowy (1990) jest stosunkowo nieodległy od czasów współczesnych, a szacunki sięgają daleko wstecz, można mieć wątpliwości co do ich wiarygodności²³. Podobne zastrzeżenia do tego typu zestawień statystycznych – szczególnie dla epok przedindustrialnych – wyraża David Landes²⁴.

Takie ułomności nie występują w badaniach prowadzonych na bieżąco, np. w Penn World Table przygotowywanej w ośrodku przy Uniwersytecie Pensylwania, szacujących PKB przy przyjęciu parytetu siły nabywczej. Wyniki tych prac obejmują jednak tylko ostatnich kilkadziesiąt lat (np. w przypadku Polski kalkulacje zaczynają się od 1970 r.). Próby rozszerzenia badań przy pomocy PPP na wcześniejsze epoki i sporządzenia tablic dla XIX i XX w. podjął się Prados de la Escosura, jednak przedstawione przez niego tablice są jeszcze niekompletne i nie obejmują wszystkich regionów świata (m.in. nie ma pełnych danych dla Polski i innych krajów Europy Wschodniej)²⁵.

Dobór danych dla porównania krajów podporządkowanych ZSRR z krajami kapitalistycznymi jest utrudniony ze względu na różne metody szacowania wielkości produkcji. Urzędy statystyczne w krajach komunistycznych stosowały system sfery produkcji materialnej (Material Product System, MPS). Główną kategorią szacowaną w ramach tej metody jest dochód narodowy, a nie PKB, w jego ramach zaś pomija się wartość znaczącej części usług, biorąc pod uwagę, oprócz produkcji materialnej, jedynie transport i handel. Kolejną rozbieżnością są stosowane w krajach komunistycznych ceny administracyjne, które w przeciwieństwie do cen rynkowych nie odzwierciedlały rzeczywistej wartości towarów i usług.

Istotnym problemem w przypadku szacunków dochodu narodowego prowadzonych metodą MPS była również wiarygodność gromadzonych danych statystycznych. Badacze wskazują na manipulacje przy przekazywaniu informacji o wykonaniu planów produkcji na niemal wszystkich szczeblach administracji, poczynając od przedsiębiorstw, a na ministerstwach kończąc²⁶. Proceder ten nie ustawał

²³ Tamże, s. 4.

²⁴ D.S. Landes. *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, tłum. H. Jankowska, Warszawa 2000, s. 226–227. W Polsce podobną opinię do Davida Landesa miał na ten temat Witold Kula (zob. *Problemy i metody historii gospodarczej*, Warszawa 1963).

²⁵ L. Prados de la Escosura, dz. cyt., s. 1–41.

²⁶ Zjawisko to było widoczne we wszystkich okresach istnienia gospodarki centralnie planowanej, również w ZSRR w okresie rządów Stalina (zob. np.: P.R. Gregory, *Political Economy of Stalinism. Evidence from the Soviet Secret Archives*, Cambridge 2004, s. 126–152; E. Belova, *Economic Crime and Punishment, w: Behind the Facade*

przez cały okres istnienia gospodarek nakazowych w krajach bloku komunistycznego. Zawyżanie danych było często podyktowane względami propagandowymi, co miało pokazać szybki rozwój pod rządami partii komunistycznych²⁷. Na problem z wiarygodnością statystyk podawanych przez ZSRR zwrócił uwagę już w latach czterdziestych Gerschenkron, udowadniając, że w wyniku manipulacji statystykami władze sowieckie pokazywały wyniki różnych segmentów gospodarki o kilka do kilkunastu punktów procentowych wyższe od rzeczywistych (tzw. efekt Gerschenkrona)²⁸. W konsekwencji poziom gospodarki sowieckiej jest trudny do ustalenia, z czym – według Alaina Besançon – miały problem same władze ZSRR, korzystając w tym zakresie z szacunków CIA²⁹.

W efekcie dane gromadzone i przetwarzane przez urzędy na Wschodzie i Zachodzie Europy według odmiennych metod (SNA i MPS) są trudne do porównania. Jednocześnie większość tablic statystycznych prezentujących szacunki PKB dla drugiej połowy XX w. nie obejmuje całego badanego okresu w przypadku państw komunistycznych. Zestawienie przygotowane przez Bairocha kończy się na latach siedemdziesiątych, a World Penn Tables przedstawiają dane dla Polski dopiero od 1970 r., podobnie jest z zestawieniami autorstwa Pradosa de la Escosura. W tej sytuacji najodpowiedniejsze wydają się dane zgromadzone przez Maddisona i jego następców, którzy sporządzili szacunki PKB dla całego badanego okresu (1950–1975), także dla krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Oszacowali oni również produkt krajowy dla wielu państw europejskich w okresie międzywojennym i w czasie II wojny światowej, jednak te dane nie są tak kompletne i np. dla Polski są dostępne jedynie dla okresu 1929–1938. Należy zarazem zaznaczyć, że Maddison, zdając sobie sprawę ze słabości informacji źródłowych pochodzących z terenów dawnego bloku krajów komunistycznych, traktował je bardzo krytycznie i z niezwykłą ostrożnością³⁰.

of Stalin's Command Economy. Evidence from the Soviet State and Party Archives, red. P.R. Gregory, Stanford 2001, s. 131–158).

²⁷ Zob. P. Marer i in., *Historically Planned Economies. A Guide to the Data*, Washington, DC 1992; L. Zienkowski, *Co to jest PKB? Jego rola w analizach ekonomicznych i prognozowaniu*, Warszawa 2000, s. 193–206.

²⁸ Gerschenkron w latach czterdziestych wydał serię publikacji, w których weryfikował rzeczywiste rozmiary produkcji sowieckiej: tenże, *The Soviet Indices of Industrial Production*, „Review of Economics and Statistics” 34, 1947, s. 217–226.

²⁹ A. Besançon, *Anatomia widma. Ekonomia polityczna realnego socjalizmu*, tłum. W. Dłuski, Warszawa 1991.

³⁰ A. Maddison, *Contours of The World Economy 1–2030 AD. Essays in Macro-Economic History*, Oxford 2010, s. 295.

Dane zgromadzone przez GGDC, przy wszystkich swoich słabościach, pozwalają na przeprowadzenie porównania rozwoju gospodarczego w różnych krajach europejskich po II wojnie światowej. Trzeba jednak pamiętać, że mają one charakter przybliżony (zespół cały czas dokonuje korekt) i informacje dotyczące lat wcześniejszych są mniej dokładne niż dane dotyczące np. lat osiemdziesiątych XX w. Poza tym, jak zauważa Jacek Kochanowicz, co szczególnie ważne dla przedmiotu niniejszej pracy, „nie odzwierciedlają one specyficznej rzeczywistości socjalizmu państwowego (braki w zaopatrzeniu, kolejki, niska jakość dóbr konsumpcyjnych i relatywne przeinwestowanie przemysłu ciężkiego), co sprawia, że poziom i warunki życia przy danej wysokości PKB na głowę były odmienne od tego, co przy takiej samej jego wysokości występowało w kraju o gospodarce rynkowej”³¹.

2. Wzrost gospodarczy, zapóźnienie i modernizacja

Kwestia wzrostu gospodarczego jako wskaźnika rozwoju regionów i państw jest obecnie jednym z ważniejszych problemów badawczych głównego nurtu ekonomii neoklasycznej. Kluczowym pytaniem, które starają się rozstrzygnąć ekonomiści zajmujący się tą tematyką, jest kwestia różnic w poziomie rozwoju gospodarek i pytanie o możliwe skracanie dystansu pomiędzy liderami i krajami zapóźnionymi. Jednym z pierwszych, który podjął się badania wielkości gospodarek, ich wzrostu i czynników wpływających na niego, był wspomniany już Simon Kuznets. Jak podkreślał Angus Maddison, Kuznets zrobił więcej niż ktokolwiek inny dla rozkwitu analiz ilościowych, wspierając prace nad historycznymi bazami danych oraz interpretując czynniki wpływające na wzrost gospodarczy³². W swoich badaniach nad rozwojem gospodarczym w XIX i XX w. zaproponował pojęcie „nowoczesnego wzrostu gospodarczego” (*modern economic growth*), czyli wzrostu będącego konsekwencją zastosowania w gospodarce wiedzy naukowej. Początki tego wzrostu należy według Kuznetsa datować na 1820 r., wraz z początkiem przyspieszenia rewolucji przemysłowej w Europie³³.

Rozwój badań nad wzrostem gospodarczym w ramach ekonomii neoklasycznej zintensyfikował się w latach pięćdziesiątych XX w. wraz z pracami Roberta E. Solowa i Trevora Swana. Pierwszy spójny model

³¹ J. Kochanowicz, dz. cyt.

³² A. Maddison, *Contours of The World Economy...*, s. 301

³³ S. Kuznets, *Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread*, New Haven–London 1966.

wzrostu, zaproponowany niezależnie od siebie przez tych badaczy, pokazuje zależność pomiędzy wielkością produkcji a poziomem kapitału, wielkością siły roboczej oraz wydajnością pracy³⁴. Poziom wzrostu w tym ujęciu jest uzależniony od przyrostu kapitału i siły roboczej, przy czym postęp techniczny ma charakter egzogeniczny. Jednym z wniosków wynikających z powyższego modelu, opisującego tzw. gospodarkę zamkniętą, była hipoteza konwergencji. Wskazywała ona, że w przypadku krajów zapóźnionych gospodarczo (przy takiej samej stopie oszczędności, takim samym wzroście siły roboczej oraz innowacji jak w krajach rozwiniętych) ich gospodarki powinny skracać dystans dzielący je od państw wysokorozwiniętych. Proces ten miał być spowodowany wyższą krańcową produktywnością kapitału w krajach zapóźnionych. W przypadku gospodarek otwartych doganianie powinno być jeszcze szybsze. Powinno tak się dziać ze względu na wyższy poziom inwestycji, związany z transferem kapitału z zagranicy, który przenosiłby się do krajów uboższych, przyciągany wyższą efektywnością jego wykorzystania. Na skracanie dystansu wpływ miałby również przepływ technologii przychodzących z krajów zamożniejszych. Hipoteza konwergencji sugerowała także, że wraz z zanikiem luki rozwojowej pomiędzy krajem zapóźnionym a rozwiniętymi krańcowa produktywność kapitału będzie spadać, różnice zaś w wykorzystywanej technologii – zanikać. Będzie to prowadziło do wygaszania dynamiki wzrostu w kraju goniącym wyżej rozwinięte gospodarki.

Propozycje Roberta Solowa i Trevora Swana stały się punktem wyjścia dla innych badaczy zajmujących się wzrostem gospodarczym, którzy rozwijali i udoskonalali model bądź proponowali własne rozwiązania. W kolejnych propozycjach uwzględniano szereg czynników, które w podejściu Solowa-Swana zostały pominięte lub niedostatecznie uwypuklone. W nowszych ujęciach zwracano przede wszystkim uwagę na znaczenie innowacji i postępu technicznego oraz poziom wykształcenia siły roboczej, wprowadzając te czynniki jako endogeniczne uwarunkowania modelu³⁵. Badacze podnoszą tutaj znaczenie edukacji jako czynnika wpływającego na innowacyjność i wzrost gospodarczy. Jest to w jakimś sensie nawiązanie do teorii Josepha Schumpetera, który

³⁴ Bardziej rozpowszechniona jest – przedstawiona pokrótce powyżej – wersja modelu wzrostu Roberta Solowa (R.M. Solow, *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics” 70, 1956, s. 65–94; zob. też T. Swan, *Economic Growth and Capital Accumulation*, „Economic Record” 32, 1956, s. 334–61).

³⁵ Szczegółowe omówienie różnych modeli wzrostu gospodarczego por. np. D. Acemoglu, *Introduction to Modern Economic Growth*, Princeton–Oxford 2009; R.J. Barro, X. Sala-i-Martin, *Economic Growth*, New York 1995.

jeszcze na początku XX w. argumentował, że decydujące znaczenie dla wzrostu gospodarki mają innowacje (tzw. *Schumpeterian growth*)³⁶.

Znaczenie kapitału ludzkiego i innowacji dla wzrostu zostało również zauważone przez historyków gospodarczych. W pracach badających długookresowe trendy w rozwoju gospodarki światowej badacze podnoszą znaczenie kwalifikacji i jakości szeroko rozumianego kapitału ludzkiego. Jan Luiten van Zenden – w jednej ze swoich ostatnich prac – wykorzystał *skill premium* jako jedną z kategorii pozwalających ukazać tzw. Małą Dywergencję pomiędzy Zachodem a resztą świata w czasach nowożytnych³⁷, Joel Mokyr zaś wyróżnił wiedzę teoretyczną i stosowaną, wskazując ich wpływ na wzrost gospodarczy³⁸.

Ważnym nurtem w dzisiejszej ekonomii neoklasycznej, podnoszącym kwestie wzrostu gospodarczego i jego uwarunkowań, jest nowa ekonomia instytucjonalna. Kładzie ona nacisk na jakość instytucji jako jednego z podstawowych czynników warunkujących pojawienie się nowoczesnego wzrostu gospodarczego. Kluczową kategorią w tym podejściu są koszty transakcyjne ponoszone przez kontrahentów – koszty poszukiwania i promowania produktu, koszty negocjacji, koszty sporządzenia umów itd. Instytucje – rozumiane jako reguły gry na rynku – powodują redukcję lub wzrost tych kosztów, a co za tym idzie większą lub mniejszą efektywność systemu gospodarczego³⁹. Optymalne ekonomicznie uwarunkowania instytucjonalne oddziałują na szybszy rozwój gospodarki i stymulują powstanie nowoczesnego wzrostu gospodarczego. Według historyków gospodarczych związanych z nową ekonomią instytucjonalną to właśnie pojawienie się efektywnego otoczenia instytucjonalnego spowodowało powstanie nowoczesnej gospodarki kapitalistycznej i pojawienie się szybkiego wzrostu gospodarczego.

Przy wszystkich, często dość znaczących różnicach, to co łączy podejścia zaliczane do nurtu ekonomii neoklasycznej, to hipoteza konwergencji, przekonanie o „zblizaniu się gospodarek o różnym poziomie niezależnie od tego, czy mają one bardziej otwarty czy też bardziej zamknięty charakter”⁴⁰. Zanikanie różnicy wiąże się jednak ze spełnieniem przez

³⁶ J.A. Schumpeter, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig 1911 (wyd. pol.: *Teoria rozwoju gospodarczego*, tłum. J. Grzywicka, wstęp J. Górski, Warszawa 1960).

³⁷ J.L. van Zanden, dz. cyt.

³⁸ J. Mokyr, *The Gifts of Athena. Historical Origins of the Knowledge Society*, Princeton 2002.

³⁹ D.C. North, *Institutions*, „Journal of Economic Perspectives” 5, 1991, nr 1, s. 97; tenże, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge 1990, s. 4.

⁴⁰ J. Kochanowicz, dz. cyt.

kraje goniące kryteriów charakteryzujących gospodarki rozwinięte – poziomu oszczędności i kapitału, a także przyswajania innowacji i podnoszenia jakości siły roboczej. Istotne jest również stworzenie efektywnego otoczenia instytucjonalnego wspomagającego pojawienie się szybkiego wzrostu gospodarczego.

Problem nadrobienia dystansu przez kraje zapóźnione gospodarczo był jednym z ważnych przedmiotów badań po II wojnie światowej, przede wszystkim ze względu na powstające w procesie dekolonizacji głęboko zacofane gospodarczo kraje tzw. Trzeciego Świata. Kwestie te interesowały zarówno ekonomistów, jak i historyków gospodarczych zajmujących się regionami peryferyjnymi. Jedną z najgłośniejszych i najbardziej wpływowych koncepcji modernizacji gospodarek krajów zacofanych jest propozycja Walta Rostowa. Podzielił on rozwój społeczeństw na pięć stadiów, z których ostatnim jest społeczeństwo „wysokiej masowej konsumpcji”. W ramach jego propozycji kraje zacofane mogą wejść na ścieżkę szybkiego wzrostu, dokonując nagłego i znacznego podniesienia stopy inwestycji⁴¹. W wyniku tych działań gospodarka powinna przejść szybki proces niwelowania różnic poprzez naśladowanie ścieżki rozwoju krajów wysokorozwiniętych.

Alexander Gerschenkron, który analizował m.in. gospodarki zacofanych krajów europejskich w drugiej połowie XIX w., wskazywał, że możliwy jest gwałtowny zryw, szybkie przyspieszenie rozwoju pozwalające na odrobienie zapóźnienia. Kraje te jednak nie kopiowały angielskiego wzorca, ale raczej go modyfikowały, dopasowując do miejscowych uwarunkowań. Jak zauważa Gerschenkron, w krajach wchodzących na drogę szybkiego rozwoju z opóźnieniem silniej zaznacza się dążenie do industrializacji poprzez budowę wysokospecjalistycznego i kapitałochłonnego przemysłu, produkującego dobra kapitałowe, kosztem branż produkujących dobra konsumpcyjne⁴². Zarazem im większy stopień zapóźnienia, tym większa rola państwa jako promotora polityki modernizacyjnej i większa stopa początkowego wzrostu. Jak podkreślają Kyoji Fukao i Osamu Saito, proces modernizacji w Japonii w epoce Meiji jest klasycznym przykładem państwa odgrywającego rolę promotora udanej industrializacji⁴³. Również w koncepcji Paula Bairocha państwo odgrywa istotną rolę w przyspieszeniu rozwoju

⁴¹ W.W. Rostow, dz. cyt.

⁴² A. Gerschenkron. *Economic Backwardness...*, s. 26.

⁴³ K. Fukao, O. Saito, *Japan's Alternating Phases of Growth and Outlook for the Future*, Hi-Stat DP Series, No. 196, The Institute of Economic Research, Hitotsubashi University, December 2006, s. 2, <http://www.uq.edu.au/economics/cepa/docs/seminar/papers-nov2006/Fukao+Saito-Paper.pdf> (6 VII 2012).

krajów zacofanych. Według Bairocha rząd powinien się angażować w gospodarkę, m.in. wspomagając proces powstawania nowych przedsiębiorstw przemysłowych czy chroniąc rozwijające się branże przed konkurencją z zagranicy⁴⁴.

Omówione podejścia – szczególnie najbardziej znaną propozycję Rostowa – można zaliczyć do szeroko rozumianej teorii modernizacji⁴⁵, która stara się opisać i wyjaśnić drogę przejścia od społeczeństwa tradycyjnego do nowoczesnego. Jedną z głównych tez tego podejścia jest możliwość stopniowej konwergencji pomiędzy krajami zacofanymi i rozwiniętymi, rozumianej jako udana imitacja rozwiązań zastosowanych w krajach zachodnich. Wiąże się to z założeniem o ewolucyjności i uniwersalności zachodzących zmian oraz o możliwości przenoszenia rozwiązań sprawdzonych w krajach Zachodu do społeczeństw o odmiennej tradycji kulturowej.

Krytyczne wobec tego podejścia są dwie teorie starające się m.in. wyjaśnić przyczyny zacofania gospodarczego – teoria zależności⁴⁶ i teoria systemu światowego⁴⁷. Nieco wcześniejsza teoria zależności sugeruje trwałe uzależnienie krajów zapóźnionych od gospodarczego centrum w warunkach swobodnej wymiany gospodarczej. Dependyści uważają, że kraje peryferyjne są powiązane z państwami wysoko-rozwiniętymi zależnościami quasi-kolonialnymi oraz że swoboda relacji gospodarczych w rzeczywistości oznacza dominację bogatego centrum nad ubogimi peryferiami. Ten niszczący dla krajów zapóźnionych związek powinien być – w opinii przedstawicieli tego podejścia – zerwany, a następnie należy wprowadzić program modernizacji inicjowany i zarządzany przez państwo.

Teoria systemu światowego – powstała w latach siedemdziesiątych XX w. – czerpie wiele inspiracji z podejścia dependystycznego, jednak odwołuje się również do dorobku szkoły *Annales*. W odróżnieniu od swo-

⁴⁴ P. Bairoch, *The Economic Development...*, s. 206–207.

⁴⁵ Omówienie teorii modernizacji zobacz np. w: P. Sztompka, *Socjologia zmian społecznych*, Kraków 2005, s. 130–141.

⁴⁶ Prekursorami teorii zależności byli Hans Singer (tenże, *The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries*, „American Economic Review”, Papers & Proceedings, 40, 1950, nr 2, s. 473–485) oraz Raúl Prebisch (tenże, *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, New York 1950).

⁴⁷ Głównym przedstawicielem teorii systemu światowego jest amerykański badacz Immanuel Wallerstein, jest on autorem najbardziej reprezentatywnej publikacji dla tego podejścia: *The Modern World System*, t. 1: *Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the 16th Century*, New York 1974; t. 2: *Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600–1750*, New York 1980.

jej poprzedniczki, za główny obiekt zainteresowania uznaje nie państwa, lecz systemy światowe. Poza tym obok obszarów centrum i peryferii wyróżnia terytoria semiperyferyjne. Podobnie jak u dependystów, relacje pomiędzy centrum a peryferiami oparte są na podziale pracy, w którym obszary centrum produkują towary zaawansowane technologicznie, a peryferie zajmują się eksploatacją surowców i wytwarzaniem produktów nisko przetworzonych. W efekcie w ramach światowego systemu kraje centrum zajmują hegemoniczną pozycję wobec peryferii, co skutkuje m.in. wolniejszym rozwojem gospodarczym tych drugich. Półperyferie różnią się od obszarów peryferyjnych bardziej zaawansowaną gospodarką, która przeszła częściową modernizację, jednak w przeciwieństwie do centrum nie odgrywają dominującej roli w gospodarce światowej i podobnie jak kraje peryferyjne są poddane hegemonii krajów znajdujących się w centrum. W odróżnieniu od podejścia dependystycznego teoria systemu światowego przyjmuje, że kraje znajdujące się w centrum mogą na przestrzeni dziejów przejść do roli obszarów peryferyjnych, regiony peryferyjne mogą zaś zająć miejsce w centrum nowego systemu, jednak jest to proces długotrwały i łączy się z rekonfiguracją całego systemu.

Problem zacofania gospodarczego obszarów peryferyjnych był jedną z istotniejszych kwestii badanych przez najwybitniejszych polskich historyków gospodarczych zajmujących się okresem nowożytnym – Witolda Kule, Mariana Małowista, Jerzego Topolskiego i Andrzeja Wyczańskiego⁴⁸. Kula i Małowist, blisko związani ze szkołą *Annales*, postrzegali zacofanie Polski jako efekt szerszych procesów w gospodarce światowej, w ramach której następuje uzależnienie regionów peryferyjnych od gospodarczego centrum. Małowist poświęcił wiele uwagi wpływowi relacji handlowych na rozwój zależności gospodarczych⁴⁹, podczas gdy Kula skoncentrował swoje zainteresowanie na badaniu gospodarki folwarcznej⁵⁰. W tym sensie ich wizja kwestii zacofania Polski jest bliska nurtowi dependystycznemu i teorii systemu światowego. W nieco odmienny sposób zapóźnienie Polski tłumaczyli Wyczański i Topolski. Szczególnie istotna wydaje się interpretacja Topolskiego, który tłumaczy zacofanie Rzeczypospolitej nie jako konsekwencję uzależnienia od krajów ekonomicznego centrum czy mające swoje źródło w gospodarce

⁴⁸ Na temat poglądów polskich historyków gospodarczych odnośnie do przyczyn zacofania Polski zob. A. Sosnowska, *Zrozumieć zacofanie. Spory historyków o Europę Wschodnią (1947–1994)*, Warszawa 2004.

⁴⁹ M. Małowist, *Wschód a Zachód Europy w XIII–XVI wieku. Konfrontacja struktur społeczno-gospodarczych*, Warszawa 2006 [1973].

⁵⁰ W. Kula, *Teoria ekonomiczna ustroju feudalnego*, Warszawa 1983 [1962].

folwarczno-pańszczyźnianej, ale poprzez szczególnie zbieg historycznych okoliczności i uwarunkowań⁵¹.

Teoria zależności i w nieco mniejszym stopniu również teoria systemu światowego – zakładające względną stabilność relacji pomiędzy centrum a peryferiami – stoją w sprzeczności z wynikami badań nad gospodarkami krajów peryferyjnych prowadzonymi m.in. przez przywoływanych wyżej Alexandra Gerschenkrona i Paula Bairocha. Pierwszy – m.in. na przykładzie niektórych krajów peryferyjnych Europy w XIX w. – pokazał, że możliwe jest nadgonienie różnic w rozwoju, drugi zaś udowodnił, że kraje kolonialne nie były niezbędne swoim metropoliom w szybkiej industrializacji i budowaniu pozycji w gospodarce światowej. Wydaje się, że relacje gospodarcze pomiędzy krajami (regionami) mają o wiele bardziej złożony charakter niż schemat przedstawiony przez teorię systemu światowego, a z pewnością są bardziej subtelne niż prosta zależność centrum–peryferia, zaproponowana przez podejście dependystyczne. Zmiany pozycji Japonii, małych krajów europejskich i wschodnioazjatyckich, czy wreszcie Chin, dokonujące się w ostatnich dwóch stuleciach, pokazują, że przeobrażenia gospodarki światowej i roli, jaką w niej odgrywają poszczególne kraje, są zdecydowanie bardziej dynamiczne niż sugerują to obie omawiane teorie.

3. Gospodarka nakazowa: od wzrostu do stagnacji

Kraje Europy Wschodniej, które znalazły się po II wojnie światowej pod dominacją ZSRR, w okresie międzywojennym należały do grupy państw zapóźnionych, ich gospodarki w przeliczeniu na jednego mieszkańca stanowiły około połowy potencjału krajów najlepiej rozwiniętych. Pod koniec lat trzydziestych XX w. gospodarki takich państw jak Polska czy Węgry w przeliczeniu na głowę mieszkańca były mniej więcej na poziomie krajów południowej Europy – Grecji, Hiszpanii czy Portugalii – i stanowiły razem z nimi peryferia ekonomiczne Starego Kontynentu.

Wprowadzenie systemu sowieckiego w Europie Środkowo-Wschodniej, poza dramatycznymi zmianami politycznymi i społecznymi, wiązało się z ustanowieniem modelu gospodarki, który opierał się na niemal pełnej etatyżacji wytwórczości, centralnym planowaniu i odgórnym rozdzielnictwie czynników produkcji. Ten nowy system, zwany central-

⁵¹ J. Topolski, *Narodziny kapitalizmu w Europie XIV–XVII wieku*, Poznań 2003 [1965].

nie planowanym bądź gospodarką nakazowo-rozdzielczą, poza celami ideologicznymi miał umożliwić głęboką modernizację gospodarki oraz dogonienie i prześcignięcie najwyżej rozwiniętych krajów kapitalistycznych. W tym sensie można go traktować jako projekt modernizacji, który – podobnie jak polityki realizowane w niekomunistycznych krajach zapóźnionych – miał doprowadzić do „ucieczki z peryferii” i doświadczenia liderów ówczesnego świata.

Charakterystycznym rysem gospodarek nakazowych był rozwój ekstensywny, polegający na imitowaniu rozwiązań technicznych i organizacyjnych wypracowanych w wielkich przedsiębiorstwach przemysłowych przełomu XIX i XX w. (tzw. model fordowski). Polegało to na umasowieniu produkcji stosunkowo prostych towarów, przy wykorzystaniu znacznych zasobów niskokwalifikowanej siły roboczej i zastosowaniu importowanej (a zatem z reguły już przestarzałej) technologii, przy czym główny nacisk położono na rozbudowę przemysłu ciężkiego⁵². Ten typ polityki gospodarczej łączy w jakimś stopniu działania prowadzone w krajach komunistycznych z przedsięwzięciami wprowadzanymi w krajach Trzeciego Świata⁵³. Gospodarka centralnie planowana miała charakter zamknięty, kraje bloku sowieckiego ograniczyły handel z krajami kapitalistycznymi, ograniczono też (szczególnie na początku) przepływy kapitałowe z Zachodu, finansując projekty industrializacyjne ze środków wewnętrznych.

W pierwszym okresie, trwającym do pierwszej połowy lat siedemdziesiątych, w krajach komunistycznych występował stosunkowo wysoki wzrost, bazujący na ekstensywnym rozwoju gospodarki. Kluczową rolę dla szybkiego rozwoju w tym okresie odegrała mobilizacja znacznego potencjału siły roboczej z terenów wiejskich, dotyczyło to przed wszystkim ZSRR, ale również Polski czy krajów bałkańskich⁵⁴. Robert Allen stawia nawet tezę, że wprowadzenie przy okazji kolektywizacji w Rosji

⁵² Dobrym przykładem tego typu projektu modernizacyjnego jest uruchomienie kombinatu metalurgicznego w Magnitogorsku, wybudowanego według zachodnich projektów, pod nadzorem zachodnich inżynierów; S. Kotkin, *Magnetic Mountain, Stalinism as a Civilization*, Berkeley 1995.

⁵³ Zob. np. A. Amsden, *Asia's Next Giant. South Korea and Late Industrialization*, New York 1989; C. Johnson., dz. cyt.

⁵⁴ Nieco odmienna sytuacja była na Węgrzech, gdzie migracja ze wsi ze względu na późniejszą kolektywizację nastąpiła dopiero w latach sześćdziesiątych; dodatkową siłą roboczą w pierwszym okresie na terenie Węgier były przede wszystkim niepracujące wcześniej kobiety; T. Vonyó, *Socialist Industrialisation or Post-War Reconstruction? Understanding Hungarian Economic Growth, 1947–1967*, „Journal of European Economic History” 39, 2010, nr 2, s. 253–300. W Polsce migracja ze wsi dokonała się bez wpływu kolektywizacji, ze względu na znaczne przeludnienie agrarne.

sowieckiej mechanizacji rolnictwa przyspieszyło industrializację kraju – dzięki transferowi nadwyżki siły roboczej ze wsi do miast⁵⁵.

Za stosunkowo szybkim wzrostem gospodarek centralnie planowanych w tzw. okresie stalinowskim stała wysoka zdolność mobilizacyjna. Jej podstawą były zmiany instytucjonalne wprowadzone w pierwszym okresie istnienia ZSRR, a następnie przeniesione do krajów zależnych od Moskwy. W mobilizacji do wykonywania wyznaczonych zadań pierwszorzędną rolę odgrywał aparat partyjno-państwowy zarządzający gospodarką oraz instytucje przymusu nadzorujące zarówno gospodarkę, jak i aparat administracyjny. Kluczową rolę mobilizacyjną odgrywały również dwie podstawowe instytucje okresu stalinowskiego – rozpowszechniony terror, dotyczący również funkcjonariuszy systemu, oraz masowa propaganda obecna we wszystkich sferach życia społecznego.

Wszystkie te czynniki – w opinii wielu badaczy – pozwalały gospodarcom Europy Wschodniej uzyskiwać w pierwszym okresie (do połowy lat siedemdziesiątych XX w.) znaczący wzrost, „pomijając w tym miejscu koszty (masowy terror), system ten był na krótką metę skuteczny i doprowadził do przebudowy gospodarek rolniczych na przemysłowo rolnicze, charakteryzował się też – w okresie industrializacji – wysokimi przyrostami dochodu narodowego”⁵⁶. Można by stąd wyciągnąć wniosek, że krótkookresowo system nakazowy okazał się dobrym instrumentem modernizacji gospodarki, narzędziem, które sprawdziło się w stymulowaniu wzrostu gospodarczego i „ucieczki z peryferii”.

Odmianą interpretację szybkich powojennych wzrostów gospodarki centralnie sterowanej zaprezentował ostatnio Tamas Vonyó⁵⁷, który rozwinął wcześniejszą koncepcję Ferenca Jánossy’ego⁵⁸. Odnosząc się do przypadku Węgier, Vonyó argumentuje, że szybki rozwój po wojnie nie jest, jak sugeruje większość badaczy, efektem projektu socjalistycznej intensywnej industrializacji. Według tego badacza ówczesny wzrost jest raczej powojenną odbudową, wprowadzającą gospodarkę węgierską ponownie na jej długookresową ścieżkę rozwoju, wyznaczoną rozmiarami kapitału ludzkiego, czyli innymi słowy umiejętnościami posiadanymi przez węgierskie społeczeństwo. Podobnie, również odwołując się do Jánossy’ego, szybką odbudowę ZSRR po wojnie interpretuje Mark Harrison. Badacz ten zaznacza, że gdyby przyjąć nieco dłuższą perspektywę, to ZSRR po 1945 r. odbudowywał swój potencjał po pięciu

⁵⁵ R.C. Allen, dz. cyt., s. 110.

⁵⁶ J. Kochanowicz, dz. cyt.

⁵⁷ T. Vonyó, dz. cyt., s. 253–300.

⁵⁸ F. Jánossy, *The End of Economic Miracle. Appearance and Reality in Economic Development*, White Plains, NY 1971, s. 233–234, za: T. Vonyó, dz. cyt., s. 260.

dotkliwych kryzysach – I wojnie światowej, wojnie domowej, kolektywizacji, wielkim terrorze i II wojnie światowej. Przy takim podejściu uśredniony wzrost gospodarczy w ZSRR za okres 1913–1973 trzeba by według Harrisona szacować na 1,3%, podczas gdy średni wzrost w okresie pierwszych 15 lat po II wojnie światowej wynosił 3,8%⁵⁹. W tym ujęciu i przy takim poziomie wzrostu skuteczność systemu nakazowego w ZSRR w doganianiu krajów rozwiniętych byłaby wątpliwa.

Jeśli przyjąć opinie Vonyó i Harrisona, to można założyć, że analogiczna rekonstrukcja miała miejsce w Polsce i innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej, dotkniętych zniszczeniami w trakcie działań wojennych. Do podobnego procesu – tyle że zakrojonego na zdecydowanie większą skalę – doszło w Niemczech Zachodnich. W świetle ostatnich badań niemiecki cud gospodarczy jest przez część badaczy interpretowany nie tyle jako efekt polityki gospodarczej Ludwiga Erharda i koncepcji ordoliberalizmu, ale przede wszystkim jako odbudowa zniszczeń wojennych, przywracająca gospodarkę RFN na jej długookresową trajektorię⁶⁰.

Po okresie względnie szybkiego wzrostu, w połowie lat siedemdziesiątych XX w. nastąpiło spowolnienie i stagnacja w całym bloku państw komunistycznych w Europie, nie wyłączając ZSRR. Spowolnienie często tłumaczy się wyczerpywaniem się ekstensywnych rezerw wzrostu – spadkiem rezerw wolnej siły roboczej i brakiem możliwości akumulacji wystarczającej ilości kapitału, niezbędnego do sfinansowania (dokończenia rozpoczętych) inwestycji. Na możliwość takiego scenariusza chyba jako pierwszy zwrócił uwagę Michał Kalecki jeszcze w latach sześćdziesiątych XX w.⁶¹

W odniesieniu do gospodarki sowieckiej Robert Allen argumentuje, że na spadek wzrostu złożyły się zarówno przyczyny zewnętrzne, jak wewnętrzne. „Przyczyną zewnętrzną była zimna wojna, która przesunęła zasoby wiedzy i innowacyjności z sektora cywilnego do militarne go i zredukowała stopę wzrostu produktywności. Wewnętrzne przyczyny to koniec nadwyżki wolnej siły roboczej w gospodarce: bezrobocie w rolnictwie zostało wyeliminowane, a dostępne naturalne zasoby kraju wyeks-

⁵⁹ M. Harrison, *The Soviet Union after 1945. Economic Recovery and Political Repression*, „Past & Present” 2011, 210 (suppl. 6), s. 110.

⁶⁰ Zob. np. B. Eichengreen, A.O. Ritschl, *Understanding West German Economic Growth in the 1950s*, „Cliometrica” 3, 2009, nr 3, s. 191–219; K. Borchardt, *Perspective on Modern German History and Policy*, Cambridge 1991.

⁶¹ M. Kalecki, *Zarys teorii wzrostu gospodarki socjalistycznej*, Warszawa 1963; w podobny sposób tłumaczą niektórzy badacze spowolnienie gospodarki w krajach rozwiniętych w latach siedemdziesiątych XX w.; zob. B. Eichengreen, *The European Economy since 1945. Coordinated Capitalism and Beyond*, Princeton 2007, s. 6, 199–204.

ploatowane”⁶². Podobny punkt widzenia prezentują Vladimir Mau i Irina Starodubrovskaya, którzy podkreślają, że podstawowe problemy sowieckiej gospodarki, zaistniałe w latach siedemdziesiątych XX w., miały swoje źródło w systemie nastawionym na ekstensywny wzrost gospodarczy oparty na wykorzystaniu surowców i taniej siły roboczej. Tak skonstruowany system nie był w stanie sprostać wyścigowi technologicznemu⁶³. Od lat siedemdziesiątych XX w. można zauważyć powolne powiększanie się różnicy pomiędzy Zachodem i Wschodem, wynikające ze skoku technologicznego w krajach wysokorozwiniętych, którego nie potrafiły zaadaptować gospodarki nakazowe⁶⁴.

W podobny sposób wyjaśnia wyhamowanie gospodarek centralnie planowanych Janos Kornai, zwracając uwagę, że w warunkach gospodarki niedoborów i miękkiego budżetowania przedsiębiorstwa były zainteresowane możliwie największą ekspansją inwestycyjną przy wykorzystaniu możliwie jak największych zasobów kapitałowych. Przy czym nie miała znaczenia kwestia rentowności prowadzonych projektów⁶⁵. W konsekwencji produkcja w systemie nakazowym była niezwykle kapitałochłonna, co prowadziło do spadającej produktywności kapitału.

Ta argumentacja jest zgodna ze sposobem rozumowania prezentowanym w ramach klasycznego modelu wzrostu Solowa-Swana, w którym podkreśla się, że wraz ze zmieniającym się stosunkiem pomiędzy wykorzystaniem kapitału i pracy (wzrastającą kapitałochłonnością) – przy braku zmian technologicznych – nastąpi stopniowy spadek dynamiki wzrostu gospodarki, w wyniku spadku produktywności kapitału⁶⁶. W tym sensie inwestycje w gospodarkach centralnie planowanych, wraz z zanikającym dopływem siły roboczej oraz przy braku zmiany technologicznej, przynosiły coraz niższe stopy zwrotu.

Nieco odmienną interpretację spowolnienia gospodarek nakazowych na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych proponuje Tamas Vonyó. Badacz ten, odwołując się do nowych teorii wzrostu, traktujących kapitał ludzki jako jeden z czynników endogenicznych, wskazuje, że stagnacja była spowodowana „nadmierną akumulacją kapitału,

⁶² R.C. Allen, dz. cyt., s. 211.

⁶³ V. Mau, I. Starodubrovskaya, *The Challenge of Revolution. Contemporary Russia in Historical Perspective*, Oxford 2001, s. 73–79, za: P. Hanson, *The Rise and Fall of the Soviet Economy. An Economic History of the USSR from 1945*, London 2003, s. 251.

⁶⁴ Zob. M. Castells, *End of Millennium*, Oxford 1998.

⁶⁵ J. Kornai, *The Socialist System. The Political Economy of Communism*, Princeton 1992.

⁶⁶ R.M. Solow, dz. cyt., s. 72–73.

która skutkowałą jego zmniejszoną produktywnością w warunkach niedostatecznych rezerw odpowiednio wykształconej siły roboczej”. Pisząc o sytuacji Węgier na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych, zauważa, iż „prawdziwą tragedią było, że centralni planiści i reformatorzy nie rozpoznali przesunięcia w dynamice podstawowych czynników wzrostu gospodarczego, mianowicie że po fazie powojennej rekonstrukcji rozmiar i struktura wykształcenia siły roboczej narzucała twarde ograniczenia na akumulację kapitału”⁶⁷. Na podobną prawidłowość zwraca uwagę Witold Orłowski, wskazując na niedostateczną jakość wykształcenia siły roboczej w krajach komunistycznych (czy też niedopasowanie kwalifikacji do potrzeb nowoczesnej gospodarki). Orłowski podkreśla wszakże zasadnicze znaczenie słabszego technicznego uzbrojenia pracy, a co za tym idzie – niższą ogólną produktywność czynników produkcji (*total factor productivity*, TFP) we wszystkich krajach realnego socjalizmu⁶⁸.

Spowolnienie wzrostu w krajach Europy Wschodniej mogło być również spowodowane czynnikami instytucjonalnymi – zmianą uwarunkowań regulujących działanie gospodarki nakazowej po śmierci Stalina. Mark Harrison wskazuje, że szybka rekonstrukcja gospodarki sowieckiej po II wojnie światowej była związana z bardziej efektywnym stosowaniem terroru przez Stalina. „Wojna w znaczącym stopniu zwiększyła informacje posiadane przez Stalina o rozkładzie lojalności w społeczeństwie sowieckim. To tłumaczy, w jaki sposób Stalin był w stanie kontrolować swoich wrogów bez ponoszenia kosztów masowego terroru, a w efekcie mógł sprawować rządy dyktatorskie efektywniej niż przed wojną”⁶⁹. Innymi słowy, dyktator, dzięki większej wiedzy o społeczeństwie, mógł stosować przemoc efektywniej, kierując środki na pacyfikację najniebezpieczniejszych – z jego punktu widzenia – jednostek i grup społecznych.

Po śmierci Stalina rezygnacja z masowego terroru i częściowe osłabienie propagandy doprowadziły do zmiany uwarunkowań instytucjonalnych i niższej efektywności władzy centralnej. W konsekwencji nastąpił spadek dyscypliny w systemie planowania i osłabienie kontroli nad gospodarką. „Reżimy poststalinowskie – pisał Philip Hanson – nie mogły się oprzeć na represjach, by zachować porządek. Obawiając się [...] społecznych niepokojów kierownictwo z Breżniewem na czele nie było w stanie zwiększać udziału inwestycji w produkcie narodowym”⁷⁰.

⁶⁷ T. Vonyó, dz. cyt., s. 279–280.

⁶⁸ W.M. Orłowski, dz. cyt., s. 90, 98–99.

⁶⁹ M. Harrison, *The Soviet Union after 1945...*, s. 117.

⁷⁰ P. Hanson, dz. cyt., s. 252.

W jeszcze większym stopniu było to widoczne w działaniach aparatu administracyjnego zarządzającego przedsiębiorstwami. Po śmierci Stalina nasiliły się zjawiska, które Mark Harrison opisuje jako grę pomiędzy dyktatorem a jego agentami. Stalin w relacjach z podwładnymi, by uzyskać zadowalające efekty, wykorzystywał system kar i nagród⁷¹. Pod rządami jego następców instrumenty przymusu odgrywały coraz mniejszą rolę, a w konsekwencji rosła autonomia administracji gospodarczej i dyrektorów przedsiębiorstw. Doprowadziło to do pojawienia się – jak ją określił Mancur Olson – tzw. dojrzałej gospodarki sowieckiej⁷², w której dominującą rolę zaczęły odgrywać branżowe i terytorialne grupy interesu, walczące o możliwie największe przydziały zasobów w ramach centralnego planowania. W konsekwencji władze centralne, posiadające w okresie stalinowskim względnie dużą kontrolę nad gospodarką, z czasem traciły ją na rzecz nomenklaturowo-biurokratycznych grup wpływów⁷³. W efekcie można z dużym prawdopodobieństwem domniemywać, że utrata znaczenia przemocy jako instrumentu nacisku na przedsiębiorstwa i administrację doprowadziła do spadku dynamiki wzrostu gospodarczego.

4. Komunistyczne i kapitalistyczne peryferia w okresie „złotej trzydziestki”: przypadek Polski i Hiszpanii

Porównanie rozwoju gospodarki Polski i innych gospodarek centralnie planowanych z krajami wysokorozwiniętymi w okresie od zakończenia wojny do upadku komunizmu wskazuje, że próba „ucieczki z peryferii” krajów Europy Wschodniej zakończyła się niepowodzeniem. Jak pokazał Jacek Kochanowicz, zestawiając Polskę i Niemcy Zachodnie, PKB *per capita* Polski pod koniec lat osiemdziesiątych stanowił podobny procent do niemieckiego PKB w 1929 r.⁷⁴ Nie można zatem mówić o konwergencji, a raczej o utrzymaniu się różnic pomiędzy Zachodem a wschodnioeuropejskimi peryferiami.

⁷¹ M. Harrison, *Coercion, Compliance, and the Collapse of the Soviet Command Economy*, „*Economic History Review*” 55, 2002, nr 3, s. 397–433.

⁷² M. Olson, *Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*, New York 2000, s. 135–154.

⁷³ Na temat nieformalnych relacji w gospodarce sowieckiej zob. np.: A.V. Ledeneva. *Russia's Economy of Favours. Blat, Networking and Informal Change*, Cambridge 1998; P.R. Gregory, *Restructuring The Soviet Economic Bureaucracy*, Cambridge 1990.

⁷⁴ J. Kochanowicz, dz. cyt.

Badacze gospodarek centralnie planowanych w Europie Środkowo-Wschodniej wskazują jednak na stosunkowo szybki wzrost w początkowym okresie, zakończonym w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych. Od tego mniej więcej momentu kraje bloku sowieckiego wpadły w długotrwałą stagnację, która zakończyła się ostatecznym upadkiem imperium sowieckiego i samego ZSRR. Być może zatem w tym pierwszym okresie nastąpiło znaczące przyspieszenie wzrostu, którego owoce zaprzepaszczono w następnych latach.

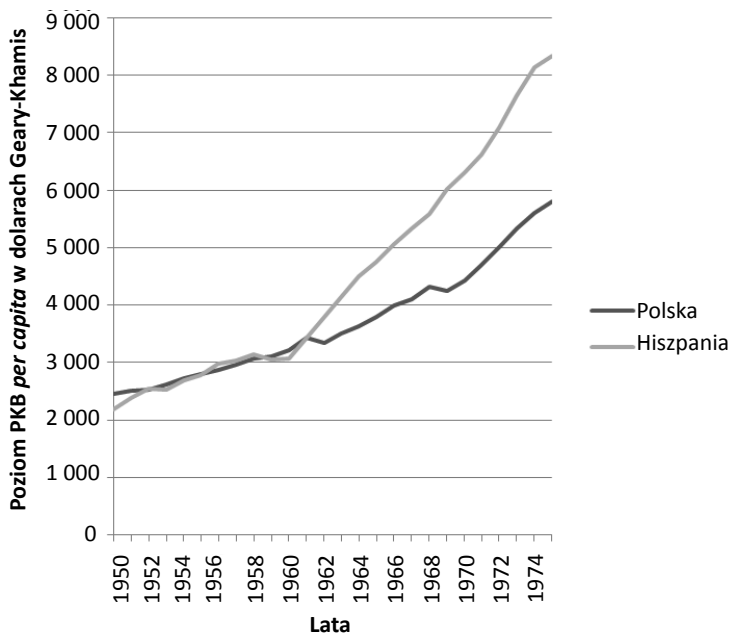
Logicznym sposobem sprawdzenia skuteczności wprowadzonych rozwiązań jest porównanie wysiłków wschodnioeuropejskich peryferii z krajami zapóźnionymi Południa Europy w okresie szybkiego wzrostu gospodarek komunistycznych pomiędzy początkiem lat pięćdziesiątych (wprowadzenie modelu gospodarki sowieckiej i programów intensywnej industrializacji) a połową lat siedemdziesiątych, kiedy to nastąpiła stagnacja w gospodarkach centralnie sterowanych. Lata te odpowiadają zarazem złotemu okresowi w gospodarce europejskiej, a zatem są również korzystnym czasem dla regionu Południa Europy. Jeżeli rozwiązania przyjęte w pierwszym okresie (1950–1975) w krajach komunistycznych były efektywne, to ich rozwój powinien być szybszy, a przynajmniej tak dobry jak zapóźnionych krajów Europy Południowej.

Przypadkami, które posłużą do rozstrzygnięcia tych kwestii, będą gospodarki Polski i Hiszpanii, krajów o zbliżonych rozmiarach i potencjale ludnościowym. W okresie międzywojennym obydwa kraje należały do państw o mniej więcej podobnym poziomie rozwoju. Dla 1938 r. PKB *per capita* dla Polski jest szacowany na 2182 dolary z 1990 r., dla Hiszpanii zaś na 1790 dolarów. Niski poziom wskaźnika tej ostatniej wynika ze zniszczeń wojennych. Dla 1935 r., ostatniego roku przed wojną domową, wskaźnik hiszpański wynosi 2583 dolary. PKB dla Polski jest nieco niższy od hiszpańskiego, co można wiązać z koniecznością scalenia w trakcie dwudziestolecia międzywojennego kilku odrębnych dzielnic porozbiorowych oraz niezwykle głębokim kryzysem lat trzydziestych, głębszym niż w pozostałych państwach europejskich peryferii.

Zarówno Polska, jak i Hiszpania były obszarem działań wojennych. Hiszpania, która w trakcie II wojny światowej pozostała neutralna, przeszła w drugiej połowie lat trzydziestych XX w. niezwykle krwawą i niszczącą wojnę domową. Polska, poza tym, że toczyły się na jej terenie walki, była poddana eksploatacji władz okupacyjnych hitlerowskich Niemiec i ZSRR. Obydwa kraje przez wiele powojennych lat były rządzone przez rządy dyktatorskie, choć opierające swą władzę na zupełnie innych podstawach ideologicznych. Główną różnicą jest charakter systemu ekonomicznego – w Polsce wprowadzono po II wojnie światowej

reguły gospodarki nakazowej, podczas gdy rząd hiszpański nie zmieniał zasad systemu rynkowego.

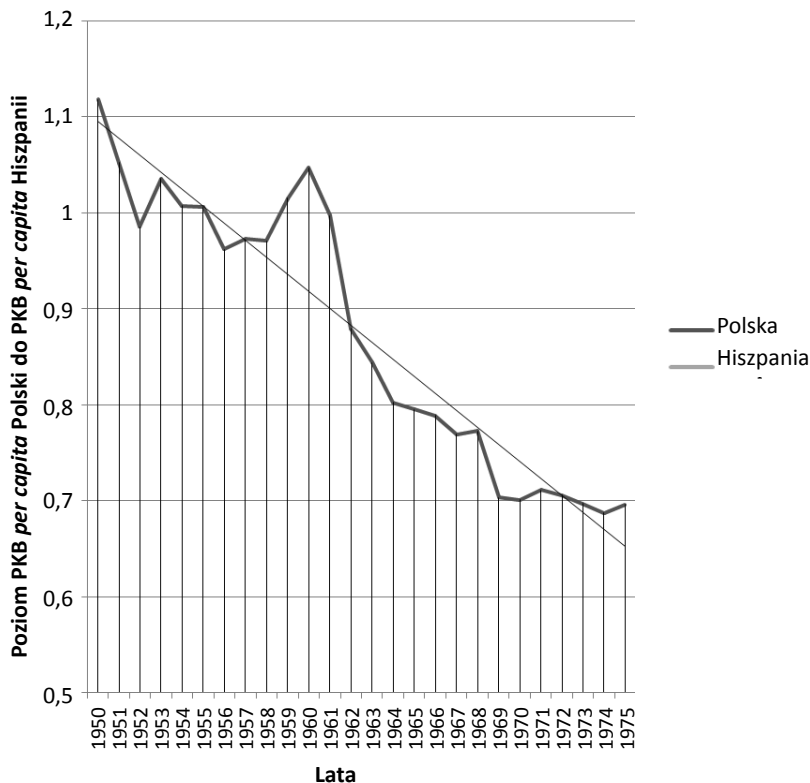
Wykres 1. PKB *per capita* w Polsce i Hiszpanii w latach 1950–1975



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych The Conference Board, maj 2012 r.

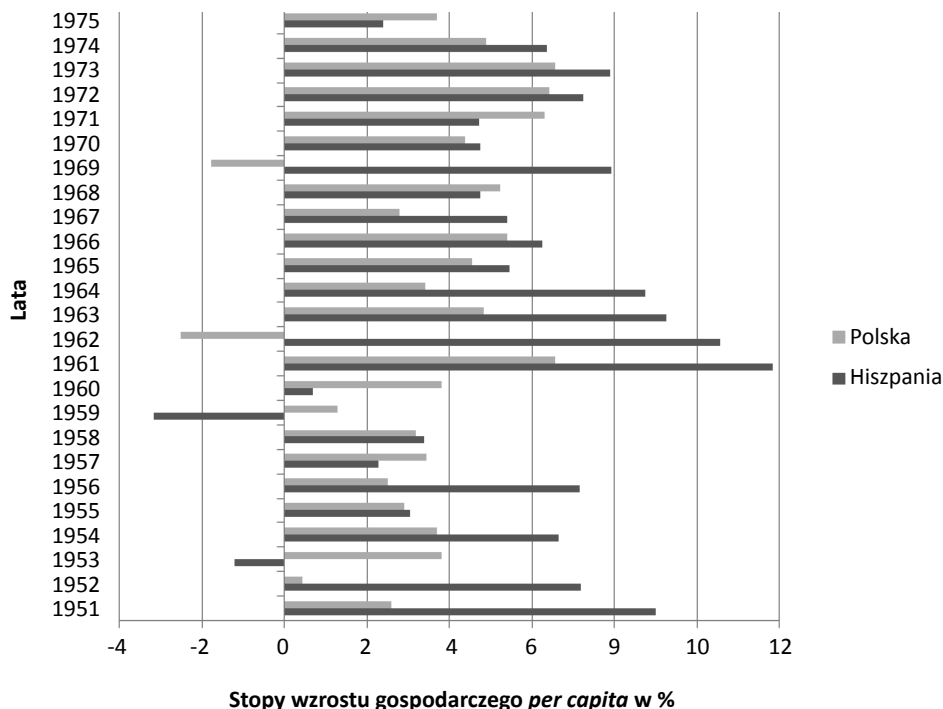
Na początku badanego okresu – w 1950 r. – szacowany poziom PKB wynosił dla Polski 2447 dolarów, na nieco niższym poziomie został oszacowany PKB dla Hiszpanii – 2189. Wykres 1 ukazuje zmiany bezwzględne PKB *per capita* w badanych krajach. W ciągu 25 lat, startując mniej więcej z podobnego poziomu, Hiszpania powiększyła wielkość swojego PKB *per capita* niemal czterokrotnie, do 8346 dolarów. W tym samym czasie Polska powiększyła swoje PKB na głowę zaledwie ponad dwukrotnie, do 5808. Powyższe wskaźniki, nawet jeśli uznać, że szacunki dla początkowych lat są nieco niedokładne, wskazują o wiele szybszy wzrost gospodarki hiszpańskiej.

Szybszy rozwój gospodarki hiszpańskiej jest jeszcze wyraźniej widoczny przy porównaniu zmiany relacji pomiędzy PKB *per capita* (wykres 2) oraz wielkości wzrostu gospodarczego *per capita* (wykres 3). Relacja PKB pomiędzy Polską a Hiszpanią spada przez cały badany okres od mniej więcej 1,15 do 0,7, tę zdecydowaną tendencję spadkową oddaje zaznaczona na wykresie linia trendu. Szczególnie szybko postępują zmiany w latach sześćdziesiątych XX w., gdy gospodarka Hiszpa-

Wykres 2. Stosunek PKB *per capita* Polski do PKB *per capita* Hiszpanii w latach 1950–1975

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych The Conference Board, maj 2012 r.

nii wyraźnie „ucieka” polskiej. Szybszy rozwój gospodarki hiszpańskiej odzwierciedla również porównanie rocznych stóp wzrostów gospodarczych. W latach pięćdziesiątych zmiany są niejednoznaczne, a ich średnia pokazuje niewielkie różnice w tempie rozwoju obydwu gospodarek – średnia stopa wzrostu w pierwszej badanej dekadzie wynosi dla Hiszpanii niewiele ponad 3,5%, a dla Polski niespełna 2,8%. W latach sześćdziesiątych roczne wzrosty gospodarcze w Hiszpanii są już zdecydowanie wyższe i wynoszą średnio do 1970 r. ponad 7,5% rocznie. W tym samym okresie gospodarka Polski rośnie w tempie niespełna 3,3% rocznie. Z kolei w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych różnice w poziomie stopy wzrostu są prawie niezauważalne, a obie gospodarki rozwijają się niemal w tym samym tempie – hiszpańska notuje średni wzrost na poziomie ponad 5,7%, a polska niespełna 5,6%. W całym badanym okresie średnia roczna stopa wzrostu wynosi odpowiednio dla Hiszpanii ponad 5,5%, a dla Polski ponad 3,5%.

Wykres 3. Wzrost gospodarczy *per capita* w Polsce i Hiszpanii w latach 1950–1975

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych The Conference Board, maj 2012 r.

Przedstawione zestawienia pozwalają wyciągnąć kilka wniosków odnośnie do charakteru i specyfiki rozwoju PRL na tle wyników Hiszpanii. Przede wszystkim „rozejście się” gospodarek polskiej i hiszpańskiej nastąpiło w latach sześćdziesiątych XX w., a więc w okresie szybkiego wzrostu gospodarczego w Polsce, tyle że znacznie wolniejszego niż w Hiszpanii. Okres wcześniejszy, choć również korzystniejszy dla Hiszpanii, charakteryzował się niewielkimi różnicami w dynamice rozwoju, pierwsza połowa lat siedemdziesiątych zaś to niemal identyczne tempo wzrostu. Przyczyn takiego przebiegu wydarzeń można szukać zarówno po stronie specyfiki rozwoju komunistycznej Polski, jak i charakteru zmian gospodarczych we frankistowskiej Hiszpanii.

Szybki wzrost gospodarczy w Hiszpanii wiązał się ze znaczącymi przyrostami innych wskaźników ekonomicznych, które wskazują na podstawy sukcesu gospodarczego. Według Francesco Caselliego i Silwany Tenreyro, w okresie piętnastolecia poprzedzającego wczesne lata siedemdziesiąte produktywność pracy w Hiszpanii wzrosła w rela-

cji do francuskiej z 65 do 90%⁷⁵. Z kolei Antonio Cubel i M. Teresa Sanchis zauważają, że stopa inwestycji wzrosła w tym czasie w Hiszpanii o ponad 9% (średnio w Europie Zachodniej i Ameryce Północnej – 4,5%), wyodrębniona osobno stopa inwestycji w maszyny i sprzęt wzrosła o 4,42% (średnio w badanej grupie – 1,76%). Hiszpania osiągnęła w ten sposób poziom bliski przeciętnemu dla europejskich państw wysokorozwiniętych⁷⁶. Zdaniem Caselliego i Tenreyro kluczowe znaczenie dla udanego doganiania krajów wysokorozwiniętych miała redukcja zatrudnienia w rolnictwie i przejście siły roboczej do sektorów gospodarki rozwijających produkcję o wyższej wartości dodanej⁷⁷.

Jednak głównym źródłem szybkiego rozwoju Hiszpanii była zasadnicza zmiana w polityce gospodarczej w latach pięćdziesiątych XX w. Według szacunków sporządzonych przez Leandro Pradosa de la Escosura, Joan R. Rosés i Isabel Sanz Villarroja, gdyby nie wprowadzono tych zmian, PKB *per capita* Hiszpanii w 1975 r. wynosiłoby niespełna 5500 dolarów, a nie ponad 8300⁷⁸, co oznacza, że byłoby niższe niż PKB szacowane dla Polski dla tego roku. W latach pięćdziesiątych Hiszpania przeszła bardzo głębokie przemiany, polegające na deregulacji i liberalizacji gospodarki. Oznaczały one rezygnację z daleko posuniętego interwencjonizmu państwowego dominującego w latach czterdziestych. Jednocześnie Hiszpania zaczęła korzystać ze współpracy ze Stanami Zjednoczonymi, otrzymując pomoc finansową i przyciągając zagraniczne inwestycje. Pod koniec dekady, w 1959 r., został przyjęty plan stabilizacji i liberalizacji, który stał się podstawą szybkiego rozwoju gospodarki w latach sześćdziesiątych. Hiszpania stała się w tym czasie członkiem międzynarodowych organizacji gospodarczych, które wymuszały dyscyplinę ekonomiczną w kraju. W efekcie wprowadzanych reform nastąpiły zmiany w otoczeniu instytucjonalnym, polegające na ustanowieniu zestawu regulacji promujących wzrost, a zarazem eliminujących zjawiska hamujące rozwój gospodarki, jak rozpowszechnione w latach czterdziestych szara i czarna strefa⁷⁹.

⁷⁵ F. Caselli, S. Tenreyro, *Is Poland The Next Spain*, NBER Working Paper No. 11045, I 2005, s. 29.

⁷⁶ A. Cubel, M.T. Sanchis, *Investment and Growth in Europe during the Golden Age*, „European Review of Economic History” 13, 2009, nr 2, s. 219–249.

⁷⁷ F. Caselli, S. Tenreyro, dz. cyt., s. 29.

⁷⁸ L. Prados de la Escosura, J.R. Rosés, I. Sanz Villarroja, *Economic Reforms and Growth In Franco's Spain*, „Revista de Historia Economica/Journal of Iberian and Latin American Economic History” 30, 2011, nr 1, s. 73.

⁷⁹ Tamże.

Czy zatem rosnąca różnica w potencjale gospodarczym Hiszpanii i Polski jest przede wszystkim efektem skutecznej reformy polityki gospodarczej i zmian instytucjonalnych przeprowadzonych przez rząd generała Franco oraz korzystnej koniunktury międzynarodowej w okresie tzw. złotej trzydziestki? Czy też może jest to również skutek uwarunkowań oddziałujących na gospodarkę Polski?

Gospodarka Polski po II wojnie światowej przeszła gruntowne przeobrażenia mające charakter instytucjonalnego szoku. W drugiej połowie lat czterdziestych i na początku pięćdziesiątych nastąpiło niemal całkowite usunięcie pozostałości gospodarki rynkowej, nacjonalizacja przemysłu, banków, handlu oraz próba (nieudana) kolektywizacji rolnictwa. Wprowadzono również program intensywnej industrializacji, nastawionej – podobnie jak w ZSRR – na rozbudowę przemysłu wytwarzającego środki produkcji, a zatem przede wszystkim przemysłu ciężkiego. W tym okresie powstały Nowa Huta w Krakowie i FSO w Warszawie, jako dwie sztandarowe inwestycje pierwszych lat PRL. Rozwój wielkiego przemysłu opierał się na masowej migracji ze wsi do pracy w mieście (około 1 miliona migrantów), wykorzystaniu technologii przekazanych przez ZSRR oraz finansowaniu z wewnętrznej akumulacji, dzięki możliwości kontroli cen i płac, centralnego ograniczenia wydatków na konsumpcję oraz sprawowaniu pełnej kontroli nad systemem finansowym (np. przejęcie części oszczędności społeczeństwa poprzez wymianę pieniędzy w 1950 r.).

W połowie lat pięćdziesiątych – pod wpływem ostrych protestów społecznych – doszło do prób nieznacznego zliberalizowania systemu kierowania gospodarką, jednak pozostawiono niezmienione podstawowe instytucje: centralne planowanie i rozdzielnictwo, niemal pełną etatyzację oraz hierarchiczny system zarządzania. Najistotniejsze zmiany wiązały się z ograniczaniem stosowania przemocy (np. zmniejszeniem nadzoru policji politycznej nad przedsiębiorstwami) i nadzoru politycznego. Konsekwencją tych zmian była nieco większa swoboda administracji gospodarczej i stopniowy wzrost znaczenia branżowych i terytorialnych grup interesu. Proces ten wiązał się z przejściem od modelu gospodarki, w którym – według interpretacji Mancura Olsona – autorytarna władza odgrywała rolę „osiadłego bandyty”, do dojrzałej gospodarki typu sowieckiego, w której pozycja centrum jest słabsza, a coraz większą rolę zaczynają odgrywać różnego rodzaju grupy nacisku.

Modyfikacje, które przeprowadzono wewnątrz systemu zarządzania, nie wpłynęły zasadniczo na zmianę kierunków rozwoju gospodarki, do końca omawianego okresu dominowały inwestycje w szeroko rozumiany przemysł ciężki (hutnictwo, górnictwo, przemysł maszynowy,

ciężka chemia itp.). Wyczerpujące się wewnętrzne rezerwy kapitału uzupełniono w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych finansowaniem zewnętrznym, wykorzystując kredyty z Zachodu. Pozwoliły one również na zakup licencji i dopływ technologii z krajów wysokorozwiniętych. Istotne dla utrzymania wzrostu w drugiej połowie omawianego okresu musiało być również wejście na rynek roczników z powojennego wyżu demograficznego, które uzupełniły wyczerpujące się zasoby imigrantów ze wsi. To wszystko pozwoliło utrzymać stosunkowo wysoką stopę wzrostu w okresie lat sześćdziesiątych, a w pierwszej połowie lat siedemdziesiątych – za sprawą znacznych dopływów kapitału i technologii z zewnątrz – nawet ją powiększyć do mniej więcej poziomu hiszpańskiego.

Stosunkowo szybki rozwój gospodarczy w Polsce – zgodnie z dominującą wśród badaczy gospodarek komunistycznych interpretacją – miał charakter ekstensywny i polegał na wykorzystaniu prostych rezerw tkwiących w gospodarce. „Możliwość wymuszania akumulacji dawała socjalizmowi państwowemu względną przewagę nad inaczej zorganizowanymi gospodarkami o podobnym poziomie rozwoju. W przeciwnym kierunku działała natomiast niska efektywność wykorzystania czynników produkcji, właściwa nakazowemu systemowi koordynacji”⁸⁰. Zwiększanie produkcji dokonywało się w znacznej mierze dzięki wykorzystaniu siły roboczej migrującej ze wsi do miast, na co wskazywał m.in. Michał Kalecki⁸¹. Przyływ technologii miał zaś ograniczone rozmiary i w znacznej części dotyczył rozwiązań od dawna stosowanych w krajach wysokorozwiniętych. W efekcie po okresie największych wzrostów gospodarka Polski – w przeciwieństwie do hiszpańskiej – w dalszym ciągu stanowiła podobny procent gospodarek wysokorozwiniętych. Można to interpretować, jak czynią to Vonyó i Harris w odniesieniu do Węgier i ZSRR, jako powrót na ścieżkę rozwoju, na której Polska znajdowała się przed zniszczeniami wojennymi i okupacją.

Porównanie gospodarek hiszpańskiej i polskiej pozwala wszakże na postawienie pytań o przyczyny tak dużej różnicy pomiędzy tempem rozwoju obydwu krajów. Hiszpańskie przyśpieszenie w latach pięćdziesiątych i sześćdziesiątych miało wiele podobnych cech do rozwoju ekstensywnego w PRL. Zarówno w Hiszpanii, jak i w Polsce wzrost tempa rozwoju gospodarki opierał się na wykorzystaniu wolnych zasobów siły roboczej ze wsi, w obydwu przypadkach importowano technologie od dawna wykorzystywane w krajach wysokorozwiniętych. Wprawdzie Hiszpania miała łatwiejszy dostęp do nowych rozwiązań, ale w latach

⁸⁰ J. Kochanowicz, dz. cyt.

⁸¹ M. Kalecki, dz. cyt.

pięćdziesiątych i sześćdziesiątych, jeszcze przed rewolucją technologiczną, różnice te nie mogły być aż tak duże. Inne były źródła kapitału niezbędnego do prowadzenia inwestycji, jednak możliwość wymuszenia wysokiej akumulacji w przypadku Polski w jakimś stopniu rekompensowała szerszy dostęp do finansowania gospodarki, który miały rząd i firmy w Hiszpanii.

Zasadnicza odmienność w sytuacji obydwu krajów wiąże się z uwarunkowaniami instytucjonalnymi. Zmiany wprowadzone w Hiszpanii spowodowały takie uformowanie się otoczenia instytucjonalnego, które stymulowało bardzo wysokie przyrosty gospodarcze, szczególnie w latach sześćdziesiątych, gdy skutki wprowadzonych zmian stały się w pełni odczuwalne. W Polsce wprowadzenie nowych rozwiązań w drugiej połowie lat czterdziestych i na początku pięćdziesiątych (zainstalowanie sowieckiego modelu gospodarczego) stworzyło zupełnie nowe otoczenie instytucjonalne, umożliwiające stosunkowo szybkie uruchomienie prostych rezerw i podobne do hiszpańskich poziomy wzrostu gospodarki. Zmiana instytucjonalna, wywołana śmiercią Stalina (rezygnacja z terroru) oraz rebelią w 1956 r., doprowadziła do naruszenia dotychczasowej równowagi i ewolucji w kierunku nowego, zmodyfikowanego zestawu instytucji⁸².

Nowa równowaga instytucjonalna, „korzystna dla głównych aktorów dojrzałej gospodarki centralnie planowanej, prowadziła do nieskuteczności systemu na poziomie makro, jeszcze większych niedoborów, dominacji monopolistycznych wytwórców, braku innowacyjności i wadliwej alokacji inwestycji, a co za tym idzie spowolnienia wzrostu gospodarczego” w długim okresie⁸³. Podobnie interpretuje źródła spowolnienia w gospodarkach komunistycznych Witold Orłowski, który zauważa, że „powolny wzrost gospodarczy w krajach komunistycznych w znacznej mierze wynikał z niskiego – i spadającego z czasem – poziomu oszczędności i inwestycji, związanego z systematycznym słabnięciem władzy reżimów komunistycznych”⁸⁴. W latach sześćdziesiątych konsekwencją tego była niższa dynamika wzrostów PKB niż w Hiszpanii (i innych krajach południowych peryferii Europy).

⁸² Proces ten przebiegał wedle reguł przypominających schemat zaproponowany przez Douglasa C. Northa, według którego ścieżka dostosowań tworzyła spiralne *continuum*: instytucje → prowadzona polityka → postrzegana rzeczywistość → wierzenia → zmienione instytucje itd., itd.; D.C. North, *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton–Oxford 2005, s. 4.

⁸³ M. Tymiński, *Partijni agenci. Analiza instytucjonalna działalności lokalnych instancji PZPR w przemyśle (1949–1955)*, Warszawa 2011, s. 421.

⁸⁴ W.M. Orłowski, dz. cyt., s. 121.

5. Peryferie peryferii

Porównanie gospodarek Polski i Hiszpanii w latach 1950–1975 wskazuje na rozejście się ich potencjału w okresie tzw. złotej trzydziestki. Pomimo stosunkowo wysokich wzrostów produkt PRL zmniejszył się relatywnie w badanym okresie o kilkadziesiąt procent w porównaniu do gospodarki z Półwyspu Iberyjskiego. Powyższa zależność nie jest ewenementem, podobnie szybko jak Hiszpania rosły pozostałe gospodarki południowej Europy – Grecja i Portugalia, z kolei komunistyczne kraje Europy Środkowo-Wschodniej – Czechosłowacja i Węgry – podobnie jak Polska, miały stosunkowo wysoki, ale zdecydowanie niższy od krajów Południa, wzrost gospodarczy. Jakie były przyczyny tak dużych różnic w szybkości rozwoju Południa Europy, reprezentowanego przez Hiszpanię, i krajów Europy Środkowo-Wschodniej, reprezentowanych przez Polskę?

W omawianym okresie krajom Południa udało się skrócić dystans dzielący je od gospodarek wysokorozwiniętych. Przykładowo potencjał Hiszpanii w 1950 r. wynosił 0,42 PKB *per capita* dwunastu wysokorozwiniętych krajów Europy Zachodniej, podczas gdy w 1975 r. podobna relacja wynosiła już 0,68. W tym samym czasie gospodarki krajów Europy Środkowo-Wschodniej nie zmieniły swojego potencjału w porównaniu do krajów Europy Zachodniej, a w Czechosłowacji nastąpił nawet jego wyraźny spadek (z 0,70 do 0,61). W przypadku Polski i Węgier wskaźniki dla lat 1950 i 1975 były bardzo zbliżone – dla Polski spadł on z 0,49 do 0,48, a dla Węgier z 0,50 do 0,48 (zob. dane zawarte w tab. 1).

Jednym z możliwych wyjaśnień tak znacznej różnicy w tempie rozwoju gospodarczego jest postawiona w poprzedniej części hipoteza o istotnym znaczeniu zmiany instytucjonalnej, która zaszła w Polsce (a także w innych krajach komunistycznych) po śmierci Stalina. Powstanie nowej równowagi instytucjonalnej prowadziło do wzmocnienia pozycji branżowych i regionalnych grup interesu kosztem władz centralnych, a w efekcie ograniczało możliwości sterowania gospodarką przez te władze i wpływało na ograniczone możliwości mobilizacji siły roboczej i akumulacji kapitału⁸⁵. W podobny sposób tłumaczy problemy ze wzrostem w krajach komunistycznych przywoływany wyżej Witold Orłowski, pisząc, że władze musiały ograniczyć inwestycje ze względu

⁸⁵ Problem zmian w relacjach między władzami centralnymi a aparatem partyjno-państwowym w kontekście działalności gospodarki w skali mikro w pierwszej połowie lat pięćdziesiątych XX w. analizuję w pracy *Partyjni agenci...*; nt. funkcjonowania przedsiębiorstw w okresie rządów Gomułki zob. M. Tymiński, *PZPR i przedsiębiorstwo. Nadzór partyjny nad zakładami przemysłowymi (1956–1970)*, Warszawa 2001.

na konieczność przeznaczenia większej ilości środków na zapewnienie spokoju społecznego przy braku możliwości zastosowania przymusu⁸⁶. Z kolei korzystne i przeprowadzone z sukcesem reformy w Hiszpanii i będące ich konsekwencją bardziej efektywne instytucje przyczyniały się do zdecydowanie szybszego rozwoju gospodarki hiszpańskiej.

Drugie wyjaśnienie jest związane z obserwacjami Tamasa Vonyó, Marka Harrisona czy Barry'ego Eichengreena odnośnie do natury powojennego wzrostu gospodarczego w Europie. W tym ujęciu szybki wzrost gospodarki europejskiej po II wojnie światowej byłby powrotem zniszczonych wojną krajów na ścieżkę długookresowego trendu, a nie niemieckim, greckim czy hiszpańskim cudem gospodarczym. W odniesieniu do badanych przypadków potwierdzeniem tego przypuszczenia są w jakimś stopniu dane zamieszczone w poniższej tabeli. Jeśli za punkt odniesienia weźmiemy 1929 r. (ostatni rok przed Wielkim Kryzysem), to gospodarka hiszpańska powraca w połowie lat siedemdziesiątych do swojego normalnego poziomu, czyli ponad 0,6 potencjału europejskich krajów wysokorozwiniętych. Niską wartość hiszpańskiego PKB w 1950 r. można tłumaczyć stratami wojennymi z lat trzydziestych, represjami po wojnie domowej i fatalną polityką gospodarczą w latach czterdziestych XX w. Do takiej interpretacji przychyliła się Leandro Prados de la Escosura, który stwierdza, że wysoki wzrost z lat 1960–1975 pozwolił Hiszpanii odzyskać międzynarodową pozycję, jaką zajmowała na początku XX w.⁸⁷

Tabela 1. Produkt PKB *per capita* w krajach Europy Środkowo-Wschodniej i Południowej jako odsetek PKB *per capita* w 12 wysokorozwiniętych krajach Europy Zachodniej

Nazwa państwa	1929	1950	1975
Grecja	0,53	0,38	0,63
Portugalia	0,37	0,44	0,53
Hiszpania	0,62	0,42	0,68
Polska	0,48	0,49	0,48
Czechosłowacja	0,69	0,70	0,61
Węgry	0,56	0,50	0,48

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych The Conference Board, maj 2012 r.

Obie koncepcje wyjaśnienia różnic w tempie rozwoju Polski i Hiszpanii, czy szerzej – wschodnich i południowych peryferii w Europie, nie

⁸⁶ W.M. Orłowski, dz. cyt., s. 122.

⁸⁷ L. Prados de la Escosura, *Growth and Structural Change in Spain, 1850–2000*, Working Papers in Economic History wp06-05, Universidad Carlos III, IX 2006, s. 13.

stoją przy tym ze sobą w sprzeczności. Można powiedzieć, że rozwiązania instytucjonalne wprowadzone w krajach Południa zdecydowanie lepiej sprawdzały się w wykorzystywaniu ekstensywnych czynników wzrostu do odbudowy potencjału gospodarczego po kryzysie i zniszczeniach wojennych. Dane zaprezentowane w tabeli 1 pokazują, że kraje Południa w ciągu 25 lat objętych badaniem nie tylko powróciły na swoją ścieżkę długookresowego rozwoju, ale częściowo odrobiły zapóźnienie wobec regionów wysokorozwiniętych z lat wcześniejszych, tyle że nie są to tak imponujące wzrosty jak w 1950 r. Długookresowo większą zmianę widać w przypadku Grecji (w porównaniu do 1929 r. zmiana z 0,53 do 0,63) i Portugalii (zmiana z 0,37 do 0,53), mniejszą w przypadku Hiszpanii, której PKB *per capita* w odniesieniu do europejskich krajów wysokorozwiniętych powiększył się między 1929 a 1975 r. o 6% (zmiana z 0,62 na 0,68)⁸⁸. Warto przy tym nadmienić, że Portugalia nie zaznała zniszczeń wojennych i nie widać w jej przypadku znaczącego obniżenia tempa rozwoju w okresie II wojny światowej. Z kolei w przypadku krajów Europy Środkowo-Wschodniej można zauważyć spadek, przy czym najbardziej wyraźny ma Czechosłowacja (z 0,69 do 0,61). Wyjątkiem jest Polska, która nie zmienia poziomu PKB *per capita* w relacji do krajów Europy Zachodniej.

Podsumowanie

Czy zatem w świetle zebranych danych i przeprowadzonej analizy można uznać system gospodarczy Polski i pozostałych krajów Europy Środkowo-Wschodniej za skuteczny w latach 1950–1975, jak chce tego Jacek Kochanowicz? W moim przekonaniu jest to wniosek zbyt daleko idący. Wprawdzie państwa komunistyczne potrafiły przekształcić swoje gospodarki z rolniczych w przemysłowo-rolnicze (nie dotyczy to Czechosłowacji, która takie przekształcenie przeszła znacznie wcześniej), ale tempo tych zmian w porównaniu do krajów reprezentujących podobny poziom rozwoju w okresie międzywojennym było dużo niższe. W efekcie region Europy Środkowo-Wschodniej nie tylko nie gonił krajów wysokorozwiniętych, ale wręcz zwiększał się jego do nich dystans,

⁸⁸ Nieco inne wyniki otrzymali w swoich obliczeniach Michał Kalecki i Ludwik Landau, którzy pod koniec lat trzydziestych XX w. szacowali wielkość produkcji rolniczej, górniczej i przemysłowej dla różnych regionów i krajów świata. Zgodnie z tymi szacunkami produkcja na głowę w Polsce stanowiła 0,35 produkcji europejskich krajów wysokorozwiniętych, Węgier – 0,47, Hiszpanii – 0,43, a Portugalii – 0,26; L. Landau, *Wybór pism*, Warszawa 1957, s. 414–415.

w odróżnieniu do peryferii południowych, które w okresie „złotej trzydziestki” przechodziły realny proces konwergencji (choć nie tak szybki jak sugerowałyby wskaźniki wzrostu z okresu 1950–1975).

Przeprowadzona analiza dotyczyła jedynie wielkości PKB *per capita* i nie pozwalała na postawienie jednoznacznych i w pełni udokumentowanych wniosków odnośnie do przyczyn rozejścia się gospodarek południowo- i wschodnioeuropejskich. Jednak dokonane porównanie umożliwia postawienie kilku dość prawdopodobnych hipotez odnośnie do powodów wolniejszego rozwoju krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Wydaje się, że podstawowe znaczenie miały uwarunkowania instytucjonalne – zmiany w sposobie funkcjonowania systemu komunistycznego prowadzące do osłabienia pozycji władz centralnych w ich relacjach z aparatem biurokratycznym. Spowodowało to ograniczenie możliwości akumulacji kapitału przez centrum i zmniejszenie wydatków przeznaczanych na inwestycje. To z kolei przełożyło się na znacznie niższe w porównaniu z krajami o gospodarkach rynkowych uzbrojenie techniczne pracy i spadek ogólnej produktywności czynników produkcji, a w konsekwencji na spowolnienie wzrostu gospodarczego (na co zwracał uwagę Witold Orłowski). Odwrotnie w przypadku krajów śródziemnomorskich polityka deregulacyjna – taka jak reformy hiszpańskie z 1959 r. – spowodowała wyłonienie się otoczenia instytucjonalnego, które stymulowało szybki rozwój i wysokie wzrosty gospodarki.

Zaprezentowane hipotezy, próbujące wyjaśnić wolniejszy rozwój krajów komunistycznych w porównaniu z państwami południowych peryferii Europy, wymagają wszakże potwierdzenia w dalszych badaniach porównujących nie tylko wielkości PKB, ale również inne wskaźniki gospodarcze (ciekawą propozycją jest wielokrotnie przywoływana analiza przeprowadzona przez Witolda Orłowskiego). Niemniej, żeby nie popaść w nadmierne uproszczenia, konieczne jest również ustalenie głębszych źródeł tak znaczących różnic, co wymaga pogłębionych badań źródłowych nad charakterem systemu politycznego i gospodarczego krajów komunistycznych oraz wpływu tych czynników na zmiany gospodarcze, zarówno w skali mikro, jak i makro.

Maciej Tymiński

The Centrally Planned “Escape from the Peripheries”. A Comparison of the Economic Growth of Poland and Spain in the years 1950–1975 (Summary)

This aim of this article is to verify the opinion that by the mid-1970s the economic system of the People’s Republic of Poland (and other Central European countries) proved to be an effective tool for building economic growth. In order to do so the author carried out an analysis of both Poland and Spain’s economic growth in the period 1950–1975 in terms of the effectiveness of the modernisation policies. Comparing the GDP and levels of economic growth *per capita* made it possible to show the divergence between the Polish and Spanish economies in the said period and the much faster development of the Iberian economy. This tendency applies not only to Poland and Spain but also entire regions in east-central and southern Europe. The author claims that a possible reason for the ineffectiveness of the solutions adopted in Poland and other communist countries lies in the institutional transformations occurring from the mid-1950s in countries in the USSR and the resultant emergence of the so-called mature version of the Soviet economy.

Maciej Tymiński – Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego; e-mail: mtyminski@wne.uw.edu.pl