

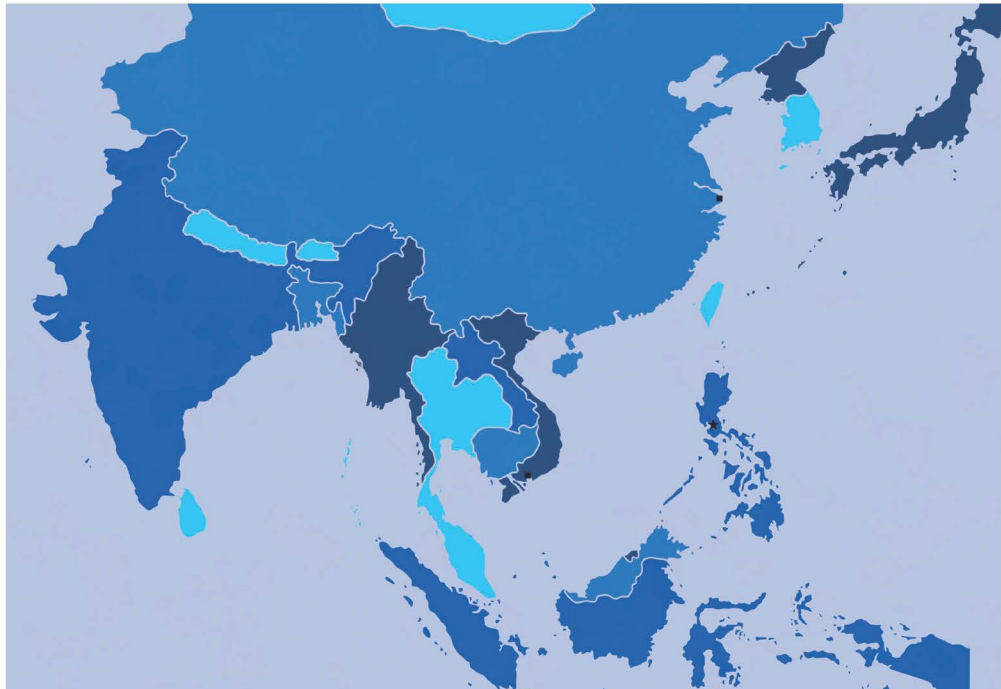
Ekonomia

Instytucje i drogi rozwoju

Chiny, Wietnam

Korea Południowa i Tajwan

Tomasz Legiędź



Instytucje i drogi rozwoju

Chiny, Wietnam

Korea Południowa i Tajwan



WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

Ekonomia

Instytucje i drogi rozwoju

Chiny, Wietnam

Korea Południowa i Tajwan

Tomasz Legiędź

Tomasz Legiędź – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Katedra Ekonomii Rozwoju, 90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. 41/43

RECENZENT

Maciej Miszewski

REDAKTOR INICJUJĄCY

Monika Borowczyk

REDAKTOR

Tomasz Baudysz

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

KOREKTA TECHNICZNA

Anna Sońta

PROJEKT OKŁADKI

Katarzyna Turkowska

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Depositphotos.com

© Copyright by Tomasz Legiędź, Łódź 2019

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2019

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.08755.18.0.M

Ark. wyd. 13,0; ark. druk. 12,0

ISBN 978-83-8142-414-1

e-ISBN 978-83-8142-415-8

<https://doi.org/10.18778/8142-414-1>

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

90-131 Łódź, ul. Lindleya 8

www.wydawnictwo.uni.lodz.pl

e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl

tel. (42) 665 58 63

Spis treści

Wstęp	9
Rozdział 1	
Instytucje i indywidualizm metodologiczny	15
1.1. Podstawowe pojęcia i definicje	15
1.1.1. Instytucje i organizacje	15
1.1.2. Koszty transakcji	19
1.2. Spór o indywidualizm metodologiczny, czyli co determinuje działanie ekonomiczne	20
1.2.1. Holizm kontra indywidualizm	22
1.2.2. <i>Homo oeconomicus</i> a <i>homo sociologicus</i>	24
1.2.3. Podstawy metodologiczne w głównym nurcie ekonomii	24
1.2.4. Metodologia szkoły austriackiej	28
1.2.5. Indywidualizm instytucjonalny	31
1.3. Indywidualizm metodologiczny oraz model ludzkiego zachowania w nowej ekonomii instytucjonalnej	33
1.4. Podsumowanie	37
Rozdział 2	
Teorie zmiany instytucjonalnej	39
2.1. Podstawowe pojęcia: rozwój, zmiana instytucjonalna, efektywność adaptacyjna	39
2.2. Instytucje – organizacje – konkurencja – wiedza	42
2.3. Instytucje formalne – nieformalne – modele mentalne	44
2.4. <i>Path dependence</i> – uwarunkowania historyczne	49
2.5. Ograniczenie przemocy jako warunek ładu społecznego i rozwoju	53
2.6. Znaczenie władzy politycznej i potrzeba budowania instytucji włączających	60
2.7. Podsumowanie	63
Rozdział 3	
Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój krajów słabo rozwiniętych	65
3.1. Wprowadzenie	65
3.2. Wpływ instytucji na wzrost gospodarczy – przegląd badań empirycznych	67
3.3. Instytucjonalne przyczyny niedorozwoju. Analiza historyczna	73
3.4. Mikroanaliza instytucjonalna a rozwój gospodarczy	79

6 Spis treści

3.5. Instytucje w głównym nurcie badań nad rozwojem gospodarczym	83
3.6. Podsumowanie	89

Rozdział 4

Warunki wstępne transformacji Chińskiej Republiki Ludowej **91**

4.1. Wprowadzenie	91
4.2. Transformacja jako przedmiot analizy instytucjonalnej	92
4.3. Chińska gospodarka i jej struktura instytucjonalna przed 1949 rokiem	94
4.4. Gospodarka Chińskiej Republiki Ludowej przed 1978 rokiem	98
4.5. Przyczyny i podłoże reform	100
4.6. Podsumowanie	102

Rozdział 5

Instytucjonalne przemiany chińskiej wsi **105**

5.1. Wprowadzenie	105
5.2. System komun w Chińskiej Republice Ludowej przed reformami	106
5.3. Reformy sektora agrarnego – dekoloktywizacja	107
5.4. Rozwój przedsiębiorstw powiatowych i gminnych	111
5.5. Podsumowanie	116

Rozdział 6

Dwutorowy system cen, reforma przedsiębiorstw państwowych i system *hukou* **119**

6.1. Wprowadzenie	119
6.2. Reforma systemu cen	120
6.3. Reforma przedsiębiorstw państwowych	123
6.4. Dysproporcje w dochodach ludności i ich przyczyny – system <i>hukou</i>	129
6.5. Czy chiński model ekonomiczny był alternatywą dla innych państw transformacji?	136
6.6. Podsumowanie	138

Rozdział 7

Transformacja społeczno-gospodarcza w Wietnamie **139**

7.1. Wprowadzenie	139
7.2. Wietnam przed zjednoczeniem	140
7.3. Wietnam po zjednoczeniu	142
7.4. <i>Doi moi</i> – odnowienie	144
7.5. Instytucje i różnice północ-południe	145
7.6. Podsumowanie	147

Rozdział 8

Reformy gospodarcze i polityczne w Korei Południowej i na Tajwanie	149
8.1. Wprowadzenie	149
8.2. Polityka gospodarcza w Korei Południowej i na Tajwanie	151
8.3. Przemysł obuwniczy, petrochemiczny i półprzewodników na Tajwanie – studia przypadków	155
8.4. Warunki reform i znaczenie czynników instytucjonalnych	157
8.5. Różnice pomiędzy Koreą Południową i Tajwanem	160
8.6. Ku demokracji – rozpad państwa prorozwojowego	162
8.7. Podsumowanie	167
Zakończenie	169
Bibliografia	173
Spis tabel i rysunków	191

Wstęp

W ciągu ostatniego stulecia gospodarka świata, chociaż nie ustrzegła się przed wieloma kryzysami, rozwijała się najszybciej w historii. Niemniej jednak wzrost i rozwój gospodarczy nie są zjawiskami powszechnymi. Wciąż zdecydowana większość ludzi na świecie żyje w krajach, które określa się mianem rozwijających się. Poziom produkcji i jakość życia w tych państwach są znacznie niższe niż na przykład w Stanach Zjednoczonych czy w Unii Europejskiej. Sytuacja wielu krajów afrykańskich jest wręcz tragiczna. Poziom produkcji na jednego mieszkańca w Demokratycznej Republice Konga jest ponad 120 razy mniejszy niż w Stanach Zjednoczonych, statystyczny Nigeryjczyk żyje zaś o ponad trzydzieści lat krócej od Japończyka¹.

Dlaczego zatem trwały rozwój ma miejsce jedynie w części świata, a w wielu miejscach globu pozostaje nieznany? Pełnej odpowiedzi na to pytanie raczej nie udziela ekonomia ortodoksyjna. Za tradycyjne można uznać wyraźne różnice poglądów między ekonomistami ortodoksyjnymi i heterodoksyjnymi na temat czynników rozwoju. W ostatnich latach zarysowała się szansa na pewien kompromis, a to za sprawą dynamicznie rozwijającej się nowej ekonomii instytucjonalnej (ang. *New Institutional Economics*, NEI). Ekonomistom tworzącym w tym nurcie udało się przekonać większość swoich kolegów, że problemów krajów rozwijających się nie można badać jedynie w kategoriach *stricte* ekonomicznych. Rozwoju gospodarczego nie zapewnią jedynie odpowiednia polityka monetarna i „właściwy” poziom inflacji, dobrze skonstruowany budżet i polityka fiskalna czy działania sprzyjające akumulacji kapitału fizycznego. NEI próbuje wyjaśnić, dlaczego próby przenoszenia do krajów biednych zasad leżących u podstaw ustroju i polityki gospodarczej krajów tradycyjnie bogatych nie przynoszą oczekiwanych rezultatów. Punktem wyjścia tego nurtu ekonomii jest spostrzeżenie, że gospodarka nie jest systemem odizolowanym od nieekonomicznych zasad, wartości i celów kształtowanych w toku historii. Mechanizm rynkowy, będący w centrum uwagi

1 Według danych Banku Światowego (World Bank 2017) produkt narodowy netto *per capita* obliczony metodą Atlasa wyniósł w 2016 roku w Demokratycznej Republice Konga jedynie 460 dolarów amerykańskich, natomiast w Stanach Zjednoczonych aż 56 850 dolarów. Z kolei oczekiwana długość życia w 2016 roku w Nigerii wynosiła 53,4 roku a w Japonii 84 lata (World Bank 2017).

ekonomistów ortodoksyjnych, nie działa w abstrakcyjnych warunkach, w których prawa własności są zawsze zdefiniowane, umowy egzekwowane, a ludzie dążą do jednoznacznie określonych celów ekonomicznych, przestrzegając prawa i zasad moralnych.

Stąd coraz większe zainteresowanie instytucjami, czyli zasadami, wartościami i normami, wyznaczanymi w toku ludzkich wyborów mających zaspokoić potrzeby materialne i niematerialne. Nowa ekonomia instytucjonalna w centrum badań stawia instytucje. Wśród twórców i przedstawicieli tej szkoły ekonomii znajduje się wielu laureatów Nagrody im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii, przede wszystkim Ronald Coase, Douglass C. North, James M. Buchanan, Elinor Ostrom oraz Oliver E. Williamson. W nowej ekonomii instytucjonalnej podkreśla się, że rozwój jest pochodną szans, zasad oraz procesów, które wynikają z kultury, historii i polityki, oraz ich interakcji. By lepiej zrozumieć to, dlaczego warunki panujące w krajach biednych nie sprzyjają rozwojowi, należy zbadać, jak przebiegają i czym są tak uwarunkowane procesy zmian instytucjonalnych. Jak twierdzi North (1997), żeby zrozumieć niedorozwój, najpierw należy zrozumieć, jak kształtowały się instytucje leżące u podstaw rozwoju. Udana polityka rozwojowa wymaga zrozumienia dynamiki zmian gospodarczych, a istotą efektywności ekonomicznej jest zdolność systemu instytucjonalnego do przekształceń służących wzrostowi produkcji.

Głównym celem niniejszej książki jest pokazanie przydatności teorii nowej ekonomii instytucjonalnej do badania rozwoju gospodarczego krajów rozwijających się i jednocześnie wzbogacenie dziedziny ekonomii zajmującej się tym obszarem, czyli ekonomii rozwoju. Argumentacja za główną tezą książki, mówiącą, że NEI wnosi bardzo ważny wkład do ekonomii rozwoju, oparta jest z jednej strony na analizie teorii stworzonych przez głównych przedstawicieli tego nurtu, a z drugiej na analizie przypadków krajów, którym w ciągu ostatnich dekad udało się z powodzeniem wejść na drogę dynamicznego rozwoju. Książka składa się z trzech części: jednej teoretycznej i dwu empirycznych, opartych na studiach przypadków. W części teoretycznej kluczową rolę odgrywa krytyczna analiza prac takich przedstawicieli nurtu nowej ekonomii instytucjonalnej jak Douglass C. North i Avner Greif, którzy w swych pracach poświęcają wiele miejsca problemom ewolucji systemów instytucjonalnych. W części empirycznej zaprezentowane zostały reformy ekonomiczne i polityczne przeprowadzone w czterech krajach azjatyckich: w Chińskiej Republice Ludowej, Wietnamie, Korei Południowej i na Tajwanie.

W wyniku reform rynkowych rozpoczętych cztery dekady temu Chiny weszły na ścieżkę szybkiego wzrostu gospodarczego i w efekcie dokonały ogromnego skoku cywilizacyjnego. Sukces Chin skłonił część ekonomistów do formułowania tezy o istnieniu chińskiego modelu rozwoju, który byłby realną i lepszą alternatywą dla polityki rozwoju forsowanej przez na przykład Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy. W książce skupiono się przede wszystkim na analizie początkowych reform gospodarczych dokonanych w Chinach, aby lepiej zrozumieć, jak to się stało, że gospodarka tego kraju wkroczyła na tak korzystną

ścieżkę rozwoju. Wskazano również na pewne wady chińskiego modelu. Podobną ścieżkę obrał Wietnam. W tym celu, aby zweryfikować wyniki badań nad gospodarką chińską, w książce zawarto rozdział poświęcony analizie reform przeprowadzonych w Wietnamie. Zanim ekonomiści zaczęli zachwycać się skutecznością chińskich reform, jako główny przykład udanej polityki rozwojowej przedstawiano m.in. doświadczenia dwóch „tygrysów azjatyckich”: Korei Południowej oraz Tajwanu. Państwa te nie tylko wyrwały się z pułapki ubóstwa, ale dołączyły do grona krajów bogatych, w międzyczasie zastępując rządy autorytarne sprawnie funkcjonującą demokracją. Chiny wciąż są na średnim poziomie rozwoju gospodarczego i wielu badaczy nadal zastanawia się, czy państwo to jest w stanie dołączyć do grona krajów bogatych, nie przeprowadziwszy wcześniej istotnych zmian politycznych. Analiza doświadczeń Korei i Tajwanu może ułatwić odpowiedź na to pytanie.

Pierwsza, teoretyczna część książki składa się z trzech rozdziałów. Rozdział pierwszy przybliży główne pojęcia związane z nową ekonomią instytucjonalną. Uwaga skupiona jest w nim na pojęciu instytucji i zagadnieniach metodologicznych, w szczególności na założeniu o racjonalności ludzkiego działania oraz przyjętej w nowej ekonomii instytucjonalnej formie indywidualizmu metodologicznego. Owe rozważania mają na celu dowieść, że przyjęte przez NEI podstawy metodologiczne bardziej nadają się do badania problemów rozwoju gospodarczego aniżeli te przyjęte przez ekonomię głównego nurtu.

Drugi rozdział jest próbą naszkicowania instytucjonalnej teorii rozwoju. Zgodnie z poglądem czołowych przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej kluczowe dla zrozumienia niedorozwoju krajów najbiedniejszych jest zrozumienie procesu przemian kulturowych i polityczno-prawnych. Przedstawiona teoria zmian instytucji opiera się w głównej mierze na dziełach Douglassa C. Northa, choć w wielu aspektach uzupełniona jest przez prace mniej znanego instytucjonalisty Avnera Greifa. W rozdziale tym przedstawiono także koncepcję teoretyczną Douglassa C. Northa, Johna J. Wallisa oraz Barry'ego R. Weingasta, która jest próbą przedstawienia teorii rozwoju opartą na zintegrowanym wykorzystaniu teorii ekonomicznej, teorii polityki i teorii zachowań społecznych. W ostatniej części rozdziału omówiono natomiast koncepcję Daron Acemoğlu i Simona Johnsona, której centralnym punktem także są instytucje – chociaż sama teoria nie jest bezpośrednio umocowana w nowej ekonomii instytucjonalnej.

Kolejny, trzeci rozdział książki poświęcono bezpośrednio wykorzystaniu nowej ekonomii instytucjonalnej do rozwiązywania problemów krajów rozwijających się. Początkowa część rozdziału stanowi przegląd badań empirycznych wpływu instytucji na wzrost gospodarczy. Następnie przedstawiono przykłady badań historycznych pokazujących, jak ewoluują instytucje, które wpływają pozytywnie na rozwój gospodarczy. Następna część tego rozdziału została poświęcona wykorzystaniu teorii kosztów transakcji do rozwiązywania mikroekonomicznych problemów krajów biednych. Natomiast w ostatniej części rozdziału zademonstrowano, w jaki sposób analizę instytucjonalną wykorzystuje się w głównym nurcie badań

nad rozwojem. W tej części poddano krytyce nie tylko podejście instytucjonalne ekonomistów Banku Światowego czy Międzynarodowego Funduszu Walutowego, ale także czołowych przedstawicieli ekonomii rozwoju, takich jak Dani Rodrik czy Ha-Joon Chang².

W trzech rozdziałach części drugiej, poświęconej Chińskiej Republice Ludowej, przeprowadzono analizę charakterystycznych dla tego kraju instytucjonalnych uwarunkowań gospodarowania, będących punktem wyjścia chińskich przemian (rozdział czwarty), opisano inicjujące proces transformacji reformy sektora rolniczego (rozdział piąty) oraz zaprezentowano główną instytucję chińskiej transformacji – dwutorowy system cen – i problemy związane z przekształceniami przedsiębiorstw państwowych (rozdział szósty). Analiza reform w ChRL pozwala ocenić znaczenie takich koncepcji NEI, jak teza o interakcji instytucji formalnych i nieformalnych czy koncepcja *path dependence*, oraz ocenić sugestie niektórych ekonomistów, że chińska droga transformacji mogłaby być wzorem także dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Specyfika chińskiej transformacji polega na tym, że choć zakładała ona zmianę gospodarki w kierunku rynkowym, to jej inicjatorzy od początku planowali zachowanie systemu komunistycznej władzy politycznej. Oczywiście jest zatem, że proces transformacji w ChRL musiał przebiegać inaczej niż w tych krajach, w których od początku zmiierzano do demokratyzacji. Z tej perspektywy niezwykle ciekawa dla badaczy jest analiza wpływu celów politycznych na budowanie skutecznego systemu motywacji ekonomicznych jako fundamentu przekształceń ekonomicznych. Relacje między celami i instrumentami gospodarki i polityki leżą także w centrum przemian, które rozpoczęły się i wciąż trwają w państwach w szczególności powiązanych z ChRL: w Wietnamie, Korei i na Tajwanie. Tym trzem krajom poświęcona jest trzecia część książki, na którą składają się dwa ostatnie rozdziały. Reformy w Wietnamie przypominają te przeprowadzone w Chinach i dlatego to właśnie Wietnam badacze podają za przykład udanego wdrożenia chińskiego modelu rozwoju. Jednocześnie podzielony przez kilka dekad na dwa odrębne państwa Wietnam idealnie nadaje się do ukazania znaczenia instytucji dla wzrostu i rozwoju gospodarczego.

Zaprezentowane w ósmym rozdziale doświadczenia Korei Południowej oraz Tajwanu wyróżnia specyficzna sytuacja utrzymującego się nieustannie zagrożenia zewnętrznego. Daje to więc niezwykle szansę zbadania tego, jak dana sytuacja wpływa na postawę władz – ogranicza czy też może wzmacnia wolę reform. Korea i Tajwan to także ciekawe przedmioty analizy z perspektywy warunków skuteczności polityki prorozwojowej i różnej dynamiki procesów demokratyzacji.

2 W Chinach, Wietnamie, Korei Południowej oraz na Tajwanie tradycyjnie nazwisko poprzedza imię i taki zapis przyjęto w niniejszej książce, np. Deng Xiaoping czy Mao Zedong. Wyjątek stanowią nazwiska ekonomistów, których nazwiska przyjęto się podawać w kolejności takiej jak na Zachodzie np. Ha-Joon Chang lub Justin Yifu Lin.

Teorie przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej skonfrontowane z doświadczeniami czterech krajów azjatyckich o różnej historii, będących w różnej sytuacji politycznej, postawionych w XX wieku przed nadzwyczajnymi wyzwaniami, dostarczają ciekawego materiału z punktu widzenia zarówno sporów o cele i środki transformacji ustrojowej, jak i nieustannej debaty między zwolennikami rynku i interwencjonizmu państwowego. Próbę ustalenia, co przedstawione przypadki wnoszą do tych sporów, zawiera zakończenie książki.

Rozdział 1

Instytucje i indywidualizm metodologiczny

1.1. Podstawowe pojęcia i definicje

Ekonomia i inne nauki społeczne wykazują coraz większe zainteresowanie zagadnieniami instytucjonalnymi. Przekonanie, że instytucje są kluczem do zrozumienia współczesnych problemów gospodarczych, staje się coraz powszechniejsze, w konsekwencji termin *instytucje* jest w ciągłym użyciu. Pod wpływem nowej ekonomii instytucjonalnej w literaturze specjalistycznej spopularyzowany został także termin *koszty transakcji*. Owocna dyskusja i efektywna polityka rozwoju wymagają precyzyjnego używania tych pojęć, tymczasem wokół nich występuje szereg niejasności. Termin *instytucje* jest używany zamiennie z terminem *organizacje*; w różnych znaczeniach używają ich nawet sami przedstawiciele ekonomii instytucjonalnej. Trudności potęguje to, że *instytucje* to ważny termin także dla takich dyscyplin naukowych jak filozofia, socjologia, antropologia czy politologia. Mnogość definicji instytucji i względna nowość, a także niejednoznaczność pojęcia *koszty transakcji* wymuszają zatem precyzyjne określenie tego, co rozumie się przez instytucje, organizacje, koszty transakcji.

1.1.1. Instytucje i organizacje

Na obecnym etapie rozwoju ekonomii instytucjonalnej brak jest uniwersalnej i ujednoczonej definicji instytucji. Powszechne jest definiowanie instytucji poprzez określanie ich funkcji czy genezy bez wyjaśnienia, czym instytucje tak naprawdę są. Takie postępowanie nierzadko zawęża zakres późniejszej analizy instytucjonalnej lub kieruje ją na z góry ustaloną drogę (Greif, 2006: 44). Najczęściej obecnie cytowaną przez ekonomistów definicją instytucji jest ta autorstwa Douglassa C. Northa (1990: 3):

Instytucje są to zasady gry społecznej lub, bardziej formalnie, są to stworzone przez człowieka ograniczenia, które kształtują ludzkie interakcje. W konsekwencji stwarzają bodźce dla ludzkiej interakcji w sferze politycznej, społecznej i ekonomicznej. Zmiany instytucjonalne określają sposób ewolucji społeczeństw i dlatego są kluczem do zrozumienia procesu historycznych przemian¹.

Bardziej szczegółową definicję instytucji przedstawia Elinor Ostrom (1990: 51):

Instytucje mogą być zdefiniowane jako zestaw działających zasad, które służą do określenia, kto ma prawo podejmować decyzje w pewnych sprawach, jakie działania są dozwolone lub ograniczone, jaki zestaw reguł będzie użyty, jakie procedury muszą być przestrzegane, jakie informacje muszą być ujawniane albo jakich nie wolno ujawnić oraz jakie wypłaty będą przydzielane jednostkom zależnie od ich działania [...]. Wszystkie zasady zawierają przepisy, które zakazują lub wymagają określonych działań lub rezultatów albo pozwalają na nie. Działające zasady to te, które są używane, monitorowane i wdrażane, kiedy jednostki dokonują wyboru, jakie działania podejmą [...].

W swojej definicji Ostrom podkreśla to, co dla Northa także jest oczywiste: że instytucje to tylko te zasady, które mają wpływ na ludzkie działanie. Kodeks karny jest instytucją tylko pod warunkiem, że jest konsekwentnie stosowany. Prawo, które istnieje jedynie na papierze i nie ma wpływu na to, co robią ludzie, nie jest instytucją. Obie definicje są charakterystyczne dla podejścia dominującego w nowej ekonomii instytucjonalnej, w którym przedstawia się instytucje jako zasady (*institutions-as-rules*) (Eggertsson, 1993, 2005; Furubotn i Richter, 2002; Lin i Nugent, 1995; Ménard, 2005; Greif, 2006).

Ciekawą definicję przedstawia Malcolm Rutherford (1994: 182), bazując na pracach Thorsteina Veblena oraz Andrew Schottera: „Instytucja to regularność w zachowaniu lub ogólnie akceptowana przez członków grupy społecznej zasada, która określa zachowanie w określonych sytuacjach i która, aby być przestrzeganą, wymaga lub nie wymaga władzy”.

Rutherford próbuje łączyć ze sobą podejście nowej i starej ekonomii instytucjonalnej. W starej ekonomii instytucjonalnej definicja instytucji jest bliższa perspektywie socjologicznej², gdzie instytucje są w centrum badań naukowych już od dawna i tradycyjnie postrzegane są jako wzory zachowania zewnętrznie narzu-

1 Wszystkie przytoczone cytaty z pozycji anglojęzycznych w tłumaczeniu autora.

2 Socjologia także nie dostarcza ujednoczonej definicji instytucji. Herbert Spencer nie zdefiniował terminu *instytucja*, jednak, jak pisze Jerzy Szacki (2004: 293), jego znaczenie wydaje się dosyć jasne: „[...] instytucje społeczne są tym, dzięki czemu dokonuje się przystosowanie niespołecznego z natury człowieka do równie naturalnego – współdziałania z innymi ludźmi, które stają się niezbędne w miarę tego, jak ziemia się zaludnia”.

Według Émile’a Durkheima instytucje to „[...] wszelkie wierzenia i wszelkie sposoby postępowania ustanowione przez zbiorowość” (Szacki, 2004: 388).

Instytucje są ważnym elementem teorii funkcjonalizmu strukturalnego socjologa i antropologa Alfreda Radcliffe-Browna: „[...] we wszystkich stosunkach, z jakich składa się struktura społeczna, występuje oczekiwanie, iż osoba podporządkuje się pewnym regułom czy wzorom zachowania się. Terminu «instytucja» używa się właśnie do oznaczenia tego zjawiska,

cone człowiekowi przez zbiorowość. Veblen (2008: 161) w swoim *opus magnum* przedstawia taką definicję instytucji:

Instytucje społeczne to w swej istocie dominujące sposoby myślenia uwzględniające poszczególne warunki społeczne, poszczególne funkcje jednostki i społeczności. [...] Instytucje społeczne – czyli nawyki myślowe z przeszłości. Są wytworami przeszłości, dostosowanymi do ówczesnych warunków, dlatego nigdy nie są w całkowitej zgodzie z wymogami teraźniejszości.

Z kolei John R. Commons (1931: 648) podkreśla wręcz, co zauważa Waław Stankiewicz (2004: 87), że instytucje to zbiorowe działanie kontrolujące działanie indywidualne: „Instytucje definiuje się jako działanie zbiorowe mające na celu kontrolę, wyzwolenie i poszerzenie działania jednostki. Przyjmuje formy nieorganizowanych zwyczajów, jak i prosperujących przedsiębiorstw”.

Według Avnera Greifa (2006: 40), bez względu na różnice w definicjach, analiza instytucji to „badanie regularności w ludzkich zachowaniach, będących wynikiem czynników społecznych, a nie fizycznych – czynników, które są egzogeniczne wobec każdej jednostki, na której zachowanie wpływają”. Ponieważ dla Greifa najistotniejszymi przedmiotami instytucjonalnej analizy są motywacje i przyczyny tego, że ludzie postępują zgodnie z jednymi zasadami, normami i wierzeniami, a inne ignorują, przyjmuje on definicję instytucji, która podkreśla związek między tymi wzorcami i organizacjami oraz ich wpływ na ludzkie działanie. Zatem krótka definicja instytucji, która zawiera idee większości badaczy, brzmieć powinna następująco: „Instytucje to system zasad, wierzeń, norm i organizacji, które wspólnie tworzą regularność (społecznego) zachowania” (Greif, 2006: 30).

Znaczenie instytucji możemy rozważać z perspektywy funkcjonowania gospodarki i danej struktury społecznej oraz z perspektywy ich zmian. Dla badaczy zmian i rozwoju szczególnie interesujące jest ujęcie Northa, który uznał, że wyjaśnienie przemian gospodarczych wymaga rozróżnienia instytucji i organizacji. Instytucje ujął jako zasady gry społecznej, a organizacje³ jako graczy. Organizacja to grupa ludzi kierowana wspólnym interesem osiągnięcia zakładanych celów⁴. Organizacje, podobnie jak instytucje, określają ramy ludzkich działań. Organizacje to gracze, którzy działają według formalnych i nieformalnych reguł. Tworzenie

jako że instytucja jest ustalonym, czyli społecznie uznanym systemem norm czy wzorów postępowania odnoszących się do jakiegoś aspektu życia społecznego” (Szacki, 2004: 659). Według Maxa Webera (2002: 39): „Instytucją nazywamy związek, którego ustanowione porządku, w obrębie pewnej określonej sfery oddziaływania, narzucone są (stosunkowo) skutecznie każdemu działaniu o pewnych swoistych cechach”.

3 Często terminów *instytucja* i *organizacja* używa się wymiennie, przykładem może być tutaj definicja instytucji autorstwa antropologa Bronisława Malinowskiego: „Instytucje możemy zdefiniować w następujący sposób: jest to grupa ludzi połączonych ze sobą w celu zrealizowania prostego lub złożonego działania” (Szacki, 2004: 664).

4 Taką definicję organizacji znaleźć można nie tylko u Northa (1990) ale także u Kennetha Arrowa (1974) czy Mancura Olsona (1982).

strategii i doskonalenie umiejętności drużyny to procesy, które należy odróżnić od ewolucji zasad gry i odrębnie badać (North, 1990: 4–5):

Musimy wyraźnie odróżniać pojęciowo reguły od graczy. Celem reguł jest określenie rodzaju gry. A celem drużyny jest wygrana w ramach przyjętych reguł – przez połączenie umiejętności, strategii i koordynacji; czasem gra jest fair, czasem są faule. Tworzenie strategii i umiejętności drużyny należy postrzegać jako proces odrębny od procesu tworzenia i ewolucji reguł, a w konsekwencji od samych reguł.

Organizacje mogą mieć charakter ekonomiczny (przedsiębiorstwa, związki zawodowe, korporacje), polityczny (partie polityczne), społeczny (kościół, kluby towarzyskie). Powstają one, aby wykorzystywać lepiej szanse, które pojawiają się w wyniku istnienia obowiązujących instytucji. Pomędzy instytucjami i organizacjami występują interakcje będące ważnym źródłem dynamiki systemu społecznego. Organizacje nie tylko działają według ukształtowanych wcześniej reguł, ale także wpływają na ich zmiany. Te zmiany reguł społecznej gry są także skutkiem działań organizacji pragnących efektywniej osiągać swoje cele. Podobnie jak instytucje, organizacje mogą mieć charakter formalny i nieformalny. Jak piszą Eirik Furubotn i Rudolf Richter (2002: 7), *de facto* nie sposób podać przykładu istniejącej w świecie realnym organizacji o czystym charakterze formalnym lub nieformalnym. Podobnie jak w przypadku instytucji organizacja formalna nie może w istocie działać wyłącznie w oparciu widoczne zasady formalne – znaczenie mają także aspekty nieformalne. Funkcjonowanie instytucji nieformalnych, np. konstytucji, parlamentu, prawa gospodarczego, zależy od instytucji nieformalnych: uznawanych wartości, norm społecznych, zwyczajów, panujących ideologii. Instytucje formalne i nieformalne uzupełniają się i w praktyce nie mogą istnieć niezależnie od siebie. Konsekwencje wprowadzania określonych instytucji formalnych zależą od tego, jakie instytucje nieformalne kształtują zachowania w danym społeczeństwie. Dlatego właśnie tak trudno przenieść rozwiązania ustrojowe sprawdzone w jednych społeczeństwach do innych. Codzienne czynności, które wydają się zupełnie zwyczajne, do których ludzie są przyzwyczajeni i wykonują bez zastanowienia w swoim środowisku, mogą wyglądać zupełnie inaczej w innym miejscu, gdzie uwarunkowania kulturowe są zgoła odmienne.

Instytucje są ważne, bo określając to, czego człowiekowi nie wolno robić, a co robić należy, jak zachować się w typowych sytuacjach społecznych, jakie warunki należy spełnić, aby osiągnąć zakładany cel – są źródłem informacji, ułatwiają komunikację i współzycie społeczne, zmniejszają niepewność w życiu prywatnym i publicznym, ekonomicznym i pozaekonomicznym. Instytucje są swoistymi przewodnikami pozwalającymi ludziom żyć razem (North, 1990: 3).

Takie aspekty podejścia Northa do instytucji i zmiany społecznej, jak rozróżnienie instytucji i organizacji, akcentowanie związku instytucji formalnych i nieformalnych oraz znaczenia ideologii i przekonań, sprawiają, że jego sposób

rozumienia instytucji najlepiej posłuży do analizy problemów krajów słabo rozwiniętych. Dlatego na potrzeby niniejszego opracowania przyjęto Northowską definicję instytucji.

1.1.2. Koszty transakcji

Ronald Coase (2013), uznawany na twórcę nowej ekonomii instytucjonalnej, zwrócił uwagę na znaczenie instytucji, zarzucając panującej ekonomii neoklasycznej traktowanie mechanizmu rynkowego jako procesu bezkosztowego. Wbrew panującej ortodoksji dowodził, że istnieją koszty transakcyjne dwojakiego typu: koszty transakcji rynkowych i koszty organizacji wewnątrz przedsiębiorstwa. W pracy *The Nature of the Firm* (Natura firmy) twierdził, że ekonomia ortodoksyjna nie bierze pod uwagę instytucji, w szczególności nie bada skutków prawa, co związane jest tym, że w jej modelowym świecie koszty zawierania transakcji są zerowe (Coase, 2013). To założenie oznacza, że podmiot gospodarczy jest w stanie zdobyć i przeanalizować każdą informację na temat interesującej go transakcji, nie ponosząc żadnych kosztów. Następnie, bazując na zdobytej wiedzy, podpisuje doskonale skonstruowany kontrakt, który jest wdrażany, monitorowany i przestrzegany także przy zerowych kosztach. W konsekwencji tych niezgodnych z rzeczywistością założeń neoklasyczna ekonomia nie odróżnia od siebie pewnych sytuacji. Na przykład w tradycyjnym neoklasycznym ujęciu nie jesteśmy w stanie odróżnić gospodarki, w której używany jest pieniądz, od gospodarki barterowej, czy też gospodarki opierającej się na własności prywatnej od gospodarki socjalistycznej (Furubotn i Richter, 2002: 10). Koszty transakcji najogólniej można określić jako „koszt funkcjonowania systemu ekonomicznego” (Arrow, 1969: 48). Zgodnie z nową ekonomią instytucjonalną koszty te powinny być przedmiotem analizy ekonomicznej. Teoria ekonomiczna musi badać całościowe koszty produkcji, na które składają się nie tylko koszty czynników produkcji, ale także koszty zdobycia informacji o rynku i produkcji, koszty ochrony rynku (w tym praw własności) czy koszty egzekwowania umów.

Zgodnie z definicją Thráinna Eggertssona (2005: 27) koszty transakcji:

[...] są to występujące w systemie społecznym koszty kontroli. Koszty transakcji pojawiają się, kiedy jednostki starają się nabyć nowe prawa własności, bronić swoje prawa własności przed naruszeniem i kradzieżą oraz chronić swoje zasoby przed zachowaniem oportunistycznym, które towarzyszy wymianie.

Sama idea kosztów transakcji jest przyczyną wielu niejasności. Najczęściej jako ojca współczesnej teorii kosztów transakcji wskazuje się Coase’a⁵. Jego podejście

5 Niektórzy badacze twierdzą, że koncepcja kosztów transakcji wywodzi się z pojęcia tarcia w systemach ekonomicznych i ma swoje źródła w teorii pieniądza i rynków finansowych (Klaes, 2000).

zdecydowanie zdominowało współczesną ekonomię kosztów transakcji. Zanim tak się stało, oryginalny artykuł Coase'a z lat 30. pozostawał w dużej mierze niedoceniony. Dopiero w latach 70. XX wieku, kiedy ograniczenia paradygmatu modelu Arrow-Debreu stały się oczywiste, tacy ekonomiści jak Armen A. Alchian, Harold Demsetz (1972), Oliver E. Williamson (1983, 1998) i sam Kenneth J. Arrow (1965, 1983) zainteresowali się ideą kosztów transakcyjnych. Źródłem tego pojęcia należy także szukać w pracach starych instytucjonalistów, a w szczególności w dziełach Johna R. Commonsa. Uważał on, że transakcja to podstawowa jednostka działalności gospodarczej i analizy naukowej (Commons, 1931: 468), która pozwoli na znalezienie wspólnych elementów w ekonomii, prawie i etyce (Commons, 1997: 454). Transakcja jest właściwym przedmiotem analizy, bo zawiera trzy podstawowe z punktu widzenia gospodarki zasady: konfliktu, wzajemności i porządku (O.E. Williamson, 2010: 676). Na bazie prac zarówno Commonsa, jak i Coase'a O.E. Williamson rozwinął współczesną analizę kosztów transakcji, przyczyniając się w znaczącym stopniu do rozwoju teorii organizacji (Medema, 1992: 291).

Idea kosztów transakcyjnych nie znalazła jeszcze dostatecznego rozwinięcia z powodu trudności mierzenia tych kosztów. Dotychczasowy wkład Coase'a i jego idei kosztów transakcji polega przede wszystkim na zwróceniu uwagi ekonomistów na znaczenie instytucji w gospodarce i ekonomii, co z kolei znalazło wyraz w rozwoju nowej ekonomii instytucjonalnej jako uznanego podejścia w ramach głównego nurtu w ekonomii. W świetle teorii Coase'a instytucje są tak ważne, ponieważ to od nich zależy jakość ludzkiego współdziałania i wysokość kosztów transakcyjnych. Im lepiej sformułowane i przestrzegane są prawa własności i prawa umów, im więcej zaufania w stosunkach międzyludzkich, tym niższe koszty podejmowania działalności gospodarczej i wyższy wzrost gospodarczy. Ważną częścią badań ekonomicznych muszą być zatem empiryczne badania instytucji. Jak to ujął Coase (1991): „Badajmy świat dodatnich kosztów transakcji”. Innymi słowy: badajmy instytucje. Po części jałowe spory o rynek i państwo zastąpmy badaniem skutków istniejących rozwiązań prawnych, praktyk biurokratycznych i nieformalnych zwyczajów.

1.2. Spór o indywidualizm metodologiczny, czyli co determinuje działanie ekonomiczne

Przekonanie, że instytucje mają wpływ na rozwój gospodarczy, pozostaje w sprzeczności z teoriami ekonomicznymi, w których ich rola jest marginalizowana. W teorii neoklasycznej instytucje traktowano zazwyczaj jako egzogeniczne czynniki pozaekonomiczne i pozostawiano poza bezpośrednim polem badawczym. Zakładano, że podmioty gospodarcze z natury są jednostkami kalkulującymi, racjonalnymi

i maksymalizującymi zyski, sprzedaż, użyteczność itd. – tak jakby ludzie potrafili realizować te cele niezależnie od konkretnych uwarunkowań społecznych. Taki sposób postępowania łączony jest z zasadą indywidualizmu metodologicznego i koncepcją *homo oeconomicus*. Włączenie instytucji do teorii ekonomii wymaga korekty tych założeń, ponieważ skrajna wersja indywidualizmu metodologicznego oznacza *implicite*, że instytucje nie mają znaczenia.

Spór o indywidualizm metodologiczny jest jednym z centralnych problemów przy formułowaniu teorii i twierdzeń naukowych. Toczy się on o to, jaką rolę w kreowaniu badanej rzeczywistości odgrywa jednostka ludzka, a jaką instytucje i więzy społeczne. Spór dotyczy ludzkiej natury i jej zależności od życia społecznego. Przyjętemu przez większość ekonomistów modelowi człowieka ekonomicznego socjologdy przeciwstawiają człowieka socjologicznego – *homo sociologicus* (Morawski, 2001: 29). Badacze nowej ekonomii instytucjonalnej także uczestniczą w tej dyskusji, choć sami nie są zgodni w ocenie tego, czy to jednostka, czy konstrukty społeczne powinny zająć centralny punkt ich rozważań naukowych. Przyjmuje się, że podstawy metodologiczne NEI są w zarysie podobne do tych charakterystycznych dla ekonomii neoklasycznej (Richter, 2005: 8). Czołowi przedstawiciele sugerowali konieczność zachowania pewnych założeń ekonomii głównego nurtu oraz narzędzi analizy mikroekonomicznej. W miarę rozwoju NEI można zauważyć rosnące zróżnicowanie poglądów, rosnący krytycyzm wobec ekonomii neoklasycznej i szersze spojrzenie na dorobek starszego instytucjonalizmu. Skoro tacy twórcy NEI, jak Ronald Coase, czy Douglass North zauważają istnienie kosztów transakcyjnych, problem niepełnej informacji, znaczenie instytucji i przekonań, to oznacza to, że w tej ekonomii mamy do czynienia z ważną zmianą koncepcji podmiotu gospodarczego i podejścia do indywidualizmu jako metody badań ekonomicznych.

Można zatem postawić pytanie: Jeżeli teorie rozwoju gospodarczego chce się udoskonalic poprzez włączenie instytucji do analizy ekonomicznej, to czy można tego dokonac w ramach metodologicznych ekonomii neoklasycznej? Albo dokładniej: Jeśli instytucje kształtują ludzkie zachowania i mają wpływ na stan gospodarki, to czy można konstruować teorie ekonomiczne na podstawie koncepcji instrumentalnej racjonalności, która nie uwzględnia ani ograniczeń ludzkiej wiedzy, ani instytucji? Odpowiedzi na te wydawałoby się retoryczne pytania nie są oczywiste, szczególnie jeśli wziąć pod uwagę, że pomimo zmiany paradygmatu w ekonomii rozwoju w latach dziewięćdziesiątych i podkreśleniu wpływu, jaki mają instytucje na powodzenie krajów rozwijających, nie obserwuje się znaczącej zmiany w metodologii prowadzonych badań⁶.

6 Przykładem może być jedna z prac Daniego Rodrikana temat problemów gospodarczych krajów rozwijających się, w której autor poświęca wiele miejsca roli instytucji, jednak we wstępie podkreśla, że cała książka jest ściśle osadzona w analizie ekonomii neoklasycznej (Rodrik, 2011: 17). Podobne podejście cechuje większość prac ekonomistów rozwoju podejmujących problemy instytucjonalne. Szerzej ten problem zostanie omówiony w rozdziale trzecim.

W celu udowodnienia, że zmiana podstawowych ujęć metodologicznych jest kluczowa we włączaniu instytucji do analizy ekonomicznej, poniżej przedstawiono główne różnice pomiędzy holizmem i indywidualizmem oraz koncepcją *homo oeconomicus* i *homo sociologicus*, a także zmiany i trudności, jakie następowały w ekonomii w kwestii zarówno przyjmowanej wersji indywidualizmu metodologicznego, jak i ściśle z nim związanego modelu człowieka ekonomicznego.

1.2.1. Holizm kontra indywidualizm

Indywidualizm to teoria przypisująca zdolność do działania tylko tym, którzy mogą podejmować decyzje. Decyzje zaś mogą podejmować jedynie jednostki – takiej zdolności nie ma np. społeczeństwo. Holizm (lub kolektywizm) to doktryna, według której działania ludzi są efektem działania sił społecznych. Główne założenia holizmu metodologicznego można przedstawić w trzech punktach:

- (a) społeczeństwo to całość, która jest czymś więcej niż sumą części, z których się składa;
- (b) społeczeństwo wpływa na cele i zachowanie jednostek;
- (c) zachowanie jednostek powinno być wydedukowane z ogólnych lub społecznych praw, zamiarów lub sił, które są *sui generis* i które można stosować do systemu społecznego jako całości oraz do pozycji jednostek znajdujących się wewnątrz tej całości (Agassi, 1960: 244; Stankiewicz, 2005: 38).

Twierdzenie pierwsze (a) jest najsłabsze i jest odzwierciedleniem poglądu zwolenników holizmu mówiącego, że społeczeństwa nie można przedstawiać jedynie jako sumy autonomicznych jednostek. Społeczeństwo to uporządkowana i złożona struktura, która jest czymś więcej aniżeli zbiorem niezależnie działających ludzi. Twierdzenie (b) wynika z twierdzenia (a), ale ma silniejszy charakter. Według niego społeczeństwo wpływa, a nawet determinuje zachowanie jednostek. Na drodze socjalizacji człowiek uczy się przestrzegania zasad życia społecznego i interakcji z innymi ludźmi. Trzecie twierdzenie (c) jest najsilniejsze, a zarazem najbardziej kontrowersyjne i najczęściej krytykowane przez zwolenników indywidualizmu metodologicznego. Ludzkie postępowanie należy tłumaczyć w kategoriach społecznych praw, sił, funkcji i celów, których nie można interpretować jako (zamierzone lub nie) efekty działania człowieka (Rutherford, 1994: 28–30).

Analogicznie w postaci trzech twierdzeń można przedstawić założenia indywidualizmu metodologicznego:

- (a) tylko jednostki mają cele i interesy;
- (b) jednostki działają tak, aby w danych warunkach osiągnąć swój cel. Kształt systemu społecznego jest rezultatem tych działań;
- (c) zjawiska socjologiczne można tłumaczyć za pomocą teorii, które bezpośrednio odnoszą się do jednostek, ich usposobienia, wierzeń, środków i wzajemnych stosunków (Agassi, 1960: 244; Stankiewicz, 2005: 38).

Ponownie twierdzenia uszeregowane zostały od najsłabszego i najmniej kontrowersyjnego do najsilniejszego i wzbudzającego największe kontrowersje. Pierwsze twierdzenie zakłada, że twory kolektywne, takie jak np. instytucje czy społeczeństwo, nie mogą posiadać własnych celów lub powodów działania – mogą je mieć jedynie jednostki. Przy czym twierdzenie to nie tłumaczy, jak kształtują się cele człowieka. Kolejne twierdzenie zakłada, że to w wyniku działań jednostek tworzone oraz zmieniane są społeczne normy i instytucje. Dwa pierwsze twierdzenia są wspólnie wyrazem przekonania, że jednostki są ważniejsze od społeczeństwa i są jedynymi realnymi aktorami sceny społecznej i gospodarczej. Ostatnia teza, zarazem postulat badawczy, zakłada, że każde zjawisko społeczne można, a nawet należy zredukować do zachowania pojedynczych jednostek. Ów postulat filozoficzny określa się mianem redukcjonizmu (Rutherford, 1994: 32–34; Stankiewicz, 2005: 38).

Stanowiska holizmu i indywidualizmu są sobie niemalże kompletnie przeciwstawne, szczególnie te założenia ujęte na powyższych listach jako ostatnie. Kiedy zwolennik indywidualizmu twierdzi, że tylko jednostki są realnymi aktorami rzeczywistości, zwolennik holizmu odpowie, że społeczeństwo jest czymś więcej aniżeli zbiorem poszczególnych ludzi. Indywidualista odpowie z kolei, że nie ma żadnych tajemniczych zjawisk, które sprawiają, że grupa jednostek staje się społeczeństwem. Według niego dzieje się tak, ponieważ pomiędzy ludźmi następuje silna interakcja, będąca rezultatem ich działań. Kiedy człowiek działa kierowany własnym interesem, bierze pod uwagę istnienie innych ludzi i fakt, że ich działaniem kierują podobne motywy. Zwolennik holizmu stwierdzi, że jednostkowe cele i pobudki nie tworzą społeczeństwa, lecz są przez nie determinowane. Dlatego ludzie z różnych kultur/społeczeństw mają niekiedy różne cele. Przedstawiciel indywidualizmu odpowie, że błędem jest sądzić, iż społeczne uwarunkowania są dane odgórnie, zamiast wyjaśniać je jako efekt działania jednostki. Na taki argument przedstawiciel holizmu może odpowiedzieć, że ludzkie działanie nie jest o tyle determinowane, co uwarunkowane lub kierowane poprzez społeczeństwo, ponieważ siły oddziaływania społecznego są znacznie silniejsze aniżeli siła działania pojedynczego człowieka (Agassi, 1960: 244).

Wymiana podobnych argumentów może nie mieć końca. Niemniej naukowcy przyjmują którąś z koncepcji metodologicznych i używają jej w badaniach. Co nie jest zaskakujące, holizm metodologiczny dominuje w badaniach socjologicznych oraz antropologicznych, gdzie tradycyjnie społeczeństwo jest postrzegane jako twór bardziej interesujący i złożony. Indywidualizm metodologiczny dominuje zaś w ekonomii, potocznie postrzeganej jako najbardziej indywidualistyczna spośród nauk społecznych. Jak już wspomniano wcześniej, w nurcie nowej ekonomii instytucjonalnej dominuje indywidualizm (Furubotn i Richter, 2002: 2). Wielu przedstawicieli NEI jest jednak zwolennikami łagodniejszych form indywidualizmu metodologicznego. Wynika to oczywiście z tego, że włączenie instytucji do teorii ekonomii musi wiązać się z przyznaniem, iż czynniki instytucjonalne, a zatem społeczne, mają wpływ na działanie jednostki. Włączenie instytucji do

ortodoksyjnych teorii ekonomicznych to także próba urealnienia dość prostych i oderwanych od rzeczywistości modeli badawczych. Przyjęcie *a priori* którejs z radykalnych wersji holizmu bądź indywidualizmu wiąże się z dużym uproszczeniem – a więc z rzeczywistością ma niewiele wspólnego.

1.2.2. *Homo oeconomicus* a *homo sociologicus*

Gdy współcześnie mówi się o *homo oeconomicus*, rozumie się przez to człowieka, który myśli i działa racjonalnie oraz dąży do maksymalizacji, użyteczności, zysku, bogactwa, dokonując wyboru w obliczu ograniczonych zasobów. Motywem działania człowieka według tej koncepcji jest interes własny, a narzędziem jego realizacji – rachunek ekonomiczny. *Homo oeconomicus* jest nastawiony na efektywność mierzoną nadwyżką przychodów nad kosztami. W teorii zachowania konsumenta zakłada się ponadto, że preferencje ludzi są uszeregowane (Morawski, 2001: 25; Dzionek-Kozłowska, 2007: 88; Wilkin, 2005: 10). Taki model ludzkiego zachowania idzie w parze z indywidualizmem metodologicznym i dominuje w ekonomii ortodoksyjnej.

Socjologów interesują zjawiska społeczne, więc według nich jednostka jest częścią składową zintegrowanych wspólnot, które nad nią dominują. *Homo sociologicus* przedkłada cele grupy nad swoje własne. Socjologowie patrzą na jednostkę przez pryzmat grupy, której jest częścią, zwracając uwagę, jaki wpływ na zachowanie człowieka mają inni. Działanie człowieka nie jest tylko logiczne i użyteczne w takim sensie, jaki wynika z ortodoksyjnej teorii ekonomii. Dopuszcza się, że może on działać irracjonalnie lub nieracjonalnie (Morawski, 2001: 29–30).

Powyższe modele zachowania człowieka są sobie zazwyczaj przeciwstawiane, traktowane jako wykluczające się. Włączając instytucje do teorii ekonomii, badacze tworzący w nurcie NEI przyjmują najczęściej wersje pośrednie. Człowiek, który znajduje się w centrum analizy instytucjonalnej, to jednostka mająca swoje cele, często kalkulująca, ale także uspołeczniona, zakorzeniona instytucjonalnie, na której działanie wpływ mają zarówno inni ludzie, jak i współtworzone przez nich zasady. Taki człowiek nie jest doskonale racjonalny, kiedy działa, jednakże to on dokonuje wyboru, a nie społeczeństwo czy naród. Żeby lepiej zrozumieć założenia metodologiczne, które pojawiają się w pracach nowych instytucjonalistów, warto prześledzić, jak model postępowania człowieka ewoluował oraz jakie formy przyjmował indywidualizm metodologiczny w historii ekonomii.

1.2.3. Podstawy metodologiczne w głównym nurcie ekonomii

Ekonomia od zawsze była uważana za najbardziej indywidualistyczną spośród nauk społecznych. Oczywiście nie cała teoria ekonomii jest indywidualistyczna. Indywidualizm metodologiczny jest charakterystyczny przede wszystkim dla

nurtu ortodoksyjnego. Wśród ekonomistów heterodoksyjnych, którym bliższa jest koncepcja holizmu, można wymienić ekonomię marksistowską, szkołę historyczną oraz starą ekonomię instytucjonalną. Jako antyindywidualistyczną wymienia się też szkołę neoricardińską. Zdziwiająco, że makroekonomię trudno jednoznacznie zaklasyfikować po określonej stronie sporu (Udehn, 2001: 228)⁷.

Jedną z pierwszych koncepcji wyjaśniających zjawiska społeczne poprzez działanie jednostki była teoria umowy społecznej Thomasa Hobbesa. Według niego ludzie, chcąc uciec od „wojny wszystkich ze wszystkimi”, starają się znaleźć rozwiązania, które zapewnią pokojowe współdziałanie. Ponieważ jednostki są racjonalne i kierują się własnym interesem, tworzą zasady i prawa oraz zobowiązują się ich przestrzegać (czyli zawierają kontrakt społeczny). Teoria Hobbesa była skrajnie indywidualistyczna, gdyż tłumaczyła powstanie społeczeństwa działaniem jednostek żyjących w „stanie natury”. W tezach Hobbesa brak miejsca na czynniki społeczne i kulturowe. Lars Udehn (2002: 499), który wyodrębnił różne wersje indywidualizmu metodologicznego, tę określił jako najsilniejszą.

Teoria umowy społecznej leży u podstaw poglądu mówiącego, że większość zjawisk społecznych powstaje spontanicznie, a społeczeństwo jest formą spontanicznego ładu. Ideę tę stworzyli i rozwinęli przedstawiciele Szkockiego Oświecenia: David Hume, Adam Ferguson oraz Adam Smith⁸. Według szkockich filozofów moralnych jednostka powinna być postrzegana jako uspołeczniona i kulturowo ukształtowana przez instytucje i historię. Oznacza to, że wciąż powszechnie

7 Opisując indywidualizm głównego nurtu ekonomii, należy wspomnieć o rewolucji keynesowskiej i jej wpływie na metodologię. W zasadzie trudno określić jednoznacznie, czy Johnowi Maynardowi Keynesowi bliższy był metodologiczny indywidualizm, czy holizm. Można założyć, że sam Keynes nie przywiązywał dużej wagi do zagadnień metodologicznych i znacznie bardziej interesował go aspekty praktyczne tworzonej „ogólnej” teorii. Niewątpliwie Keynes nie zgadzał się ze wszystkimi wytycznymi indywidualizmu metodologicznego, a bliskie były mu niektóre aspekty holizmu. We wstępie do francuskiego tłumaczenia *Ogólnej teorii...* pisał, że koncentruje się na badaniu systemu ekonomicznego jako całości, ponieważ błędem jest wnioskowanie o całej gospodarce z badań nad wyizolowaną jej częścią (Keynes, 1973: XXXII). Właśnie dlatego w swojej analizie Keynes postulował się wielkościami agregatowymi, a jako rozwiązanie problemów ekonomicznych postulował aktywną rolę rządu. Z drugiej strony, John W.N. Watkins (2001: 44–45) zwraca uwagę, że podstawy teorii Keynesa oparte są na spostrzeżeniach i precyzyjnych sformułowaniach pewnych ostatecznych dyspozycji ludzkich, z których wydedukował on takie zmienne zależne jak np. wielkość zatrudnienia czy ogólny poziom cen. Keynes w centrum teorii umieścił trzy podstawowe czynniki psychologiczne: skłonność do konsumpcji, postawę wobec płynności oraz przewidywanie dochodowości składników majątku (Keynes, 1985: 273). Jednak czy te mikropodstawy *Ogólnej teorii...* są wystarczające, aby określić Keynesa mianem zwolennika indywidualizmu metodologicznego? Wydaje się, że nie. Co więcej, dla dużej części krytyków słabe podstawy mikroekonomiczne teorii makroekonomicznej Keynesa były głównym punktem zaczepienia (Udehn, 2001: 234).

8 Indywidualizm Szkockiego Oświecenia F. Hayek określał mianem „prawdziwego indywidualizmu”, w odróżnieniu od „fałszywego”, za jaki uważał indywidualizm teorii umowy społecznej i utylitaryzmu (Udehn, 2001: 119).

wyobrażenia na temat Adama Smitha jako autora atomistycznej koncepcji społeczeństwa są nieuzasadnione.

W kwestii indywidualizmu metodologicznego większe znaczenie miał bardziej radykalny John Stuart Mill. Uważał on, że nauki społeczne powinny opierać się na prawach umysłu lub na ludzkiej naturze. Według niego możliwe jest odkrycie praw empirycznych opisujących zjawiska społeczne, ale muszą opierać się one na prawach psychologicznych (Udehn, 2001: 482). Indywidualizm ten często określa się mianem „psychologicznego” – wywodzi się on bowiem z psychologizmu, czyli teorii, według której nauki społeczne można w pełni redukować do praw psychologii, a także fizyki i biologii, lecz nie socjologii. Taki pogląd kształtował podejście ekonomistów klasycznych do metodologii⁹.

Mill także przyczynił się do obrania przez ekonomię koncepcji *homo oeconomicus* jako schematu działania człowieka. Chociaż to Smith wcześniej stwierdził, że interes własny jednostki ma istotny wpływ na gospodarowanie, to Mill skonstruował model człowieka ekonomicznego działającego jedynie w oparciu o żądę bogacenia się, bezwzględnie racjonalnego w swym dążeniu do celu. Zrobił to świadomie, twierdząc, że żadna nauka nie jest w stanie badać człowieka takim, jakim on jest – stąd ekonomia, która według niego jest zainteresowana bogaceniem się, powinna przyjąć model jednostki kierującej się w swym postępowaniu przede wszystkim polepszeniem swej sytuacji. Co warto zauważyć, Smith w swych pracach uznawał egoizm za ważną pobudkę działań człowieka, nigdy jednak nie twierdził, że własny interes jest jedyną motywacją, jaką kieruje się człowiek (Dzionek-Kozłowska, 2007: 83–84). Wielu późniejszych ekonomistów przyjęło model *homo oeconomicus* w wersji Milla, jednak przeważa pogląd, że własny interes jest dominującą, choć nie jedyną motywacją ludzkich działań. W przyjętym powszechnie przez ekonomistów modelu zachowania człowiek ekonomiczny działa racjonalnie oraz dąży do maksymalizacji.

Rewolucja marginalistyczna i zapoczątkowany przez nią gwałtowny rozwój ekonomii neoklasycznej ugruntował pozycję ekonomii jako opartej na indywidualizmie metodologicznym. Najbardziej indywidualistyczną koncepcją spośród szkół neoklasycznych była teoria równowagi ogólnej Leona Walrasa, która ograniczała się do badania odizolowanych jednostek w świecie pozbawionym społecznych relacji oraz instytucji. Współczesna i w jeszcze większym stopniu sformalizowana teoria równowagi ogólnej autorstwa Kennetha J. Arrowa oraz Gérarda Debreu jest równie indywidualistyczna. Model stworzony przez tych dwóch ekonomistów zakłada, że jednostka działa w oparciu o własne i otaczające ją uwarunkowania psychologiczne. Każda istotna dla modelu zmienna, oprócz tych zakwalifikowanych jako egzogeniczne, jest rezultatem decyzji którejs z jednostek.

9 Według zwolenników psychologizmu każda teoria socjologiczna sprowadza się do analizy psychologicznej zachowania jednostki (Agassi, 1975: 144). Według Lawrence’a A. Bolanda (1992: 134) zdecydowanie należy rozróżnić psychologiczny indywidualizm od indywidualizmu metodologicznego, gdyż indywidualizm metodologiczny nie wymaga sprowadzenia wszystkich ekonomicznych wniosków do psychologii, tak jak chciał czynić to Mill.

Nie wszyscy neoklasycy obierali tak ekstremalne stanowisko jak Walras czy Arrow i Debreu. Co prawda Alfred Marshall, czołowy przedstawiciel nurtu marginalistycznego, także uważał, że do określenia czynników decydujących o kształtowaniu jakichkolwiek kategorii ekonomicznych zależnych od ludzkiej woli niezbędne jest rozpatrzenie sytuacji z perspektywy jednostki – jednak w odniesieniu do swojej teorii podaży odstąpił od tej reguły. Uznał, że analiza sytuacji pojedynczego producenta nie może służyć do poprawnej oceny działania całej gałęzi (Dzionek-Kozłowska, 2007: 149–150). W przypadku modelu *homo oeconomicus* mamy do czynienia z jego istotną modyfikacją, gdyż Marshall i marginaliści nadali mu charakter bardziej subiektywny, przyjmując, że jednostki działają racjonalnie, ale w celu nie maksymalizacji bogactwa, lecz użyteczności, którą analizuje się za pomocą rachunku marginalistycznego (Szarzec, 2005: 19).

Metodologia ekonomii neoklasycznej jest najbardziej indywidualistyczna spośród metodologii wszystkich nauk społecznych, a większość ekonomistów tego nurtu stara się przestrzegać wytycznych indywidualizmu psychologicznego. Zgodnie z nią działania jednostki są rezultatem trzech czynników: (a) psychologii człowieka, (b) otoczenia naturalnego, (c) działania innych jednostek. Oznacza to, że analiza teoretyczna ekonomii neoklasycznej dopuszcza jedynie dwa rodzaje zmiennych zewnętrznych wpływających na działanie jednostki: uwarunkowania naturalne i uwarunkowania psychologiczne. Tak skrajne stanowisko powoduje, że ekonomiści chcący przestrzegać zasad indywidualizmu psychologicznego natrafiają na wiele przeszkód. Wprost można stwierdzić, że ten typ indywidualizmu jest bardzo trudny do obrony, z powodu wewnętrznych sprzeczności, jakie sam zakłada.

Po pierwsze, trudno jest wszystkie zmienne istotne dla systemu ekonomicznego, niebędące składnikami otoczenia naturalnego, traktować jako rezultat decyzji jednostek. W efekcie instytucje takie jak prawa własności, państwo, przedsiębiorstwo, pieniądz i wiele innych są albo traktowane przy budowaniu modelu neoklasycznego jako zewnętrznie dane, albo całkowicie pomijane. Teoria równowagi ogólnej podlega takim właśnie uproszczeniom, w wyniku czego jest ona daleka od rzeczywistości gospodarczej. Arrow przyznał, że model ten zawiera duże uproszczenia oraz pewne braki i niekonsekwencje. Stwierdził, że założenie metodologiczne ekonomii zmuszające do budowania teorii w oparciu jedynie o psychologię jednostki w rzeczywistości nie jest dokładnie przestrzegane, a różnego rodzaju kategorie społeczne zawsze były częścią tworzonych modeli ekonomicznych. Jako przykład ukazuje właśnie swoją ogólną teorię równowagi, gdzie jednostki nie dyktują cen: są one determinowane przez instytucję społeczną – rynek (Arrow, 1994: 4). Takich instytucji, które trudno ignorować przy tworzeniu teorii ekonomicznych, jest więcej. W ogólnej teorii równowagi kompletnie pominięto istnienie pieniądza, który ma kolosalne znaczenie przy kształtowaniu cen, a którego istotę trudno jest wyjaśnić w kategoriach indywidualistycznych. Niekonsekwencją ekonomii neoklasycznej jest też stosunek do gospodarstwa domowego oraz przedsiębiorstw, które przedstawiane są najczęściej jako jednostkowi konsumenci,

nabywcy, kupcy, sprzedawcy czy producenci – chociaż w rzeczywistości stanowią one zwykle grupy powiązanych ze sobą jednostek. Niektórzy badacze uważają, że jednostki będące przedmiotem badań neoklasyków są w rzeczywistości agentami kolektywnymi. Jak stwierdza Udehn (2001: 243), ekonomiści znacznie częściej zadowolają się metafizycznym rozwiązaniem tego problemu, czyli przyjęciem podstawowej wytycznej indywidualizmu metodologicznego mówiącej, że grupa to nic innego jak zbiór jednostek, aniżeli starają się wyjaśnić zachowanie przedsiębiorstw czy gospodarstw domowych w kategoriach działania jednostki.

Przykładami problemów wiążących się z przestrzeganiem zasad skrajnego indywidualizmu metodologicznego mogą służyć teorie tworzone przez przedstawicieli monetaryzmu oraz nowej szkoły klasycznej (racjonalnych oczekiwań), które odrzuciły *Ogólną teorię...* Keynesa i zaczęły budować nową makroekonomię na podstawie mikroekonomii szkoły neoklasycznej. Jednen z głównych zarzutów wobec keynesizmu stwierdzał, że wiele elementów teorii makroekonomicznej nie jest zakotwiczone w tradycyjnym modelu *homo oeconomicus* (Wojtyna, 2000: 120). Przedstawiciele szkoły racjonalnych oczekiwań zarzucili także keynesistom, iż nie można zakładać, że ludzie będą zawsze działać w ten sam sposób (tak jak miało to miejsce w historii). Według nich nie można zatem traktować gospodarki jako maszyny pod kontrolą rządu, ponieważ jednostki świadome państwowej ingerencji wezmą ją pod uwagę i będą zachowywać się w przyszłości inaczej.

Pomimo podkreślenia znaczenia zachowania jednostek zarówno nowa ekonomia klasyczna, jak i monetaryzm w rozważaniach nad makroekonomią posługują się wielkościami globalnymi oraz tzw. jednostkami reprezentacyjnymi (tak jak wcześniej Marshall). Takie postępowanie w rzeczywistości nie buduje mikropodstaw dla makroekonomii zgodnych z zasadami indywidualizmu metodologicznego. Jak pisze Udehn (2001: 241): „[...] traktowanie gospodarki jako całości, jak byłaby jednostką, nie jest mniej holistyczne i mniej problematyczne, aniżeli powoływanie się na interes narodowy, duszę społeczną, sumienie społeczeństwa, społeczne potrzeby itd.”. Należy zatem zadać pytanie, czy można z powodzeniem utworzyć mikroekonomiczne podstawy zgodne z założeniami indywidualizmu metodologicznego dla makroekonomii. Czy znając słabości indywidualizmu psychologicznego i ekonomii neoklasycznej, nie należałoby raczej rozwinąć tego podejścia o aspekty instytucjonalne? Model postępowania człowieka w monetaryzmie nie różni się znacząco od tych przyjętych wcześniej przez ekonomistów neoklasycznych.

1.2.4. Metodologia szkoły austriackiej

W nowej ekonomii instytucjonalnej znaleźć można ślady znaczącego wpływu szkoły austriackiej, zwłaszcza Friedricha Hayeka, z tego względu warto przyjrzeć się austriackiej wersji indywidualizmu. Jednostka jest niewątpliwie centralnym punktem rozważań ekonomicznej szkoły austriackiej. Trudno znaleźć inny nurt

nauk społecznych, w którym akcent kładziony na indywidualizm, zarówno metodologiczny, jak i światopoglądowy, byłby tak silny, a zarazem istotny.

Jednak indywidualizm szkoły austriackiej przeszedł znaczącą ewolucję od Carla Mengerera do Friedricha Hayeka i zasadniczo różni się od indywidualizmu szkoły neoklasycznej. Gdy twórca szkoły austriackiej Menger uczynił wyizolowaną jednostkę – Robinsona Crusoe – punktem wyjścia analizy wartości i wymiany, swą metodę sam nazwał „atomistyczną”. Według Mengerera te same zasady ekonomiczne, według których postępuje Crusoe, można przypisać wszystkim jednostkom i ich zachowaniu przy wymianie dóbr na rynku (Menger, 1981: 46). Austriak poświęcił jednak niewiele miejsca rozważaniom nad kwestiami metodologicznymi. Dopiero dość powszechna krytyka pracy Mengerera ze strony będącego pod dominującym wpływem niemieckiej szkoły historycznej środowiska naukowego Austrii i Niemiec sprawiła, że założyciel szkoły austriackiej szerzej zainteresował się metodą naukową w naukach społecznych.

W swej kolejnej pracy zatytułowanej *Problemy ekonomii i socjologii* przedstawił szereg argumentów w obronie swojej metody atomizacji w ekonomii. Uważał on, że badanie takich społecznych zjawisk jak np. gospodarka narodowa ma sens tylko z punktu widzenia jednostki, gdyż tylko jednostka stanowi prawdziwy element całości. Nieporozumieniem jest twierdzenie, że gospodarka narodowa ma jakieś potrzeby, że pracuje, gospodaruje i konsumuje – to może czynić jedynie człowiek. Ponieważ według Mengerera zachowanie jednostki było determinowane przez jej potrzeby, a więc uwarunkowania psychologiczne, można założyć, że początkowy indywidualizm metodologiczny szkoły austriackiej był zbliżony do indywidualizmu szkoły neoklasycznej. Warto podkreślić, że Menger nie zakładał, iż człowiek, starając się zaspokajać swe potrzeby, jest zawsze racjonalny; ponadto miał on świadomość wagi uwarunkowań społecznych (instytucji) i ich wpływu na działanie jednostki. Zdziwiająca jest, jak Menger łączył podejście atomistyczne i psychologiczne z wykorzystaniem koncepcji organizmu i spontanicznej zmiany. Używał terminu *organizm społeczny* dla zidentyfikowania pewnych zjawisk społecznych w drodze analizy atomistycznej. Pojęcie *organizmu* Menger uznawał za bliskie pojęciu *spontanicznego ładu*, gdyż uważał, że organizm często rozrasta się w wyniku niezamierzonego działania wielu ludzi. Najlepszym przykładem owego spontanicznie działającego organizmu według Mengerera jest rynek, ale uważał jednocześnie, że instytucje takie jak rodzina, państwo czy prawo także można tłumaczyć w podobny (atomistyczny) sposób (Udehn, 2001: 89; Infantino, 1998: 100–102).

Ludwig von Mises, kolejny ważny przedstawiciel ekonomii austriackiej, nie dzielił wszystkich podglądów Mengerera na temat metodologii nauk społecznych. Uważał, że Menger był pod zbyt silnym wpływem Milla, którego utylitarystyczna ekonomia i liberalizm, według Misesa, były odejściem od klasycznych ideałów szkockiego oświecenia. Duży wpływ na Misesa miał Max Weber, który budował swoją teorię socjologii na postawie działania jednostek. Mises odrzucił jednak weberowską koncepcję typów idealnych, a także jego koncepcję racjonalności.

U podstaw teorii Misesa leżała teoria ludzkiego działania, prakseologia, której najbardziej rozwiniętą dziedziną jest, według niego, ekonomia. Indywidualizm metodologiczny Misesa jest konsekwencją tego, że wszystkie działania ludzi są racjonalne. Pisał on (1951: 113): „Wszystkie racjonalne działania są ekonomiczne. Wszystkie ekonomiczne działania są działaniami racjonalnymi. Wszystkie racjonalne działania są przede wszystkim działaniami indywidualnymi. Tylko jednostka myśli. Tylko jednostka ma powody. Tylko jednostka działa”. Przekonanie, że każde działanie człowieka jest racjonalne, wynika z przyjętego przez Misesa subiektywizmu:

Ludzkie działanie jest z konieczności zawsze racjonalne. Wyrażenie „racjonalne działanie” jest więc pleonazmem i nie należy go używać. Określenia „racjonalny” i „irracjonalny” w odniesieniu do ostatecznych celów działania są nieodpowiednie i pozbawione treści. Ostatecznym celem działania jest zawsze zaspokojenie konkretnej potrzeby działającego. Ze względu na to, że nie da się zastosować własnych sądów wartościujących wobec działań podejmowanych przez innego człowieka, nie ma sensu wydawać sądów na temat celów i aktów woli innych osób (Mises, 2007: 16).

Podobnie jak Menger Mises uważał, że ekonomia może opierać się na zasadach, które da się przypisać wyizolowanej jednostce. Nawet takie działanie jak wymiana można badać w oparciu o samotną jednostkę, ponieważ wymiana, według niego, sprowadza się do wyboru preferowanego dobra. Nie oznacza to jednak, że indywidualizm metodologiczny Misesa był podobny do tego znanego z wersji szkoły neoklasycznej. Jednostka, która jest centralnym obiektem badań, jest częścią organizmu społecznego. „Człowiek jako istota myśląca i działająca wyłania się z przedludzkiego stadium ewolucyjnego już jako istota społeczna” (Mises, 2007: 37). Czynniki społeczne, instytucje, mają wpływ na działania przez nią podjęte. „Nie ulega wątpliwości, że w sferze ludzkiego działania bytom społecznym przysługuje realne istnienie. Nikt nie przeczy, że narody, państwa, samorządy, partie, wspólnoty religijne to czynniki mające realny wpływ na ludzkie życie” (2007: 36). Jak widać, Mises podkreśla, że instytucje społeczne mają wpływ na działanie człowieka, jednak nie stanowią one osobnego bytu – istnieją jedynie w ludzkiej świadomości. Akcentując wagę instytucji społecznych, idzie nawet dalej: „Człowiek rodzi się w środowisku społecznie zorganizowanym. Jedynie przy tym założeniu można zaaprobować stanowisko, że społeczeństwo jest – pod względem logicznym i historycznym – wcześniejsze od jednostki” (2007: 123). To twierdzenie jest charakterystyczne raczej dla holizmu aniżeli indywidualizmu. Mises twierdzi jednak: „Jednostka żyje i działa w społeczeństwie, ale społeczeństwo to tylko zespół jednostek, który ma służyć wspólnemu wykonaniu pewnych działań” (2007: 123). Takie podejście oznacza, że indywidualizm metodologiczny Misesa ma uzasadnienie ontologiczne. Mises przyjął indywidualizm metodologiczny, ponieważ jedynie działania jednostek można zbadać (argument epistemologiczny) oraz tylko jednostki stanowią realny byt (argument ontologiczny). Można uznać, że według niego zjawiska społeczne oraz instytucje

są produktem ludzkich działań, które z kolei są rezultatem idei przyswojonych społecznie przez jednostki.

Indywidualizm metodologiczny Friedricha von Hayeka wyrasta z koncepcji Mengera i Misesa, a przede wszystkim idei szkockiego oświecenia. Hayek zawsze jednoznacznie opowiadał się za indywidualizmem jako jedyną metodą badawczą zjawisk społecznych, ale zdecydowanie odrzucił indywidualizm racjonalistyczny, który wywodził z tradycji francuskiej i określał mianem „fałszywego”. Podkreślał ograniczoność ludzkiej wiedzy, złożoność zjawisk społecznych, ich jakościowy charakter i trafność perspektywy badawczej Hume’a, Fergusona i Smitha. Znamienny jest pogląd Hayeka, że indywidualistyczni pisarze oświecenia, których poglądy akceptował i rozwijał, byli dalecy od założeń racjonalistycznej psychologii, a ich głównym problemem było znalezienie zespołu instytucji, za pomocą którego człowiek dobrowolnie i z motywów zwykle określających jego zachowanie wnosiłby maksymalny wkład do ogólnego dobrobytu (Godłów-Legiędź, 1992: 15–16). Krytyczny stosunek Hayeka do ekonomii neoklasycznej i świadomość znaczenia instytucji wzrastała w trakcie międzywojennego sporu o racjonalność gospodarki socjalistycznej. Stanowisko Hayeka jest przykładem tego, jak można łączyć przekonanie, że punktem wyjścia badań społecznych powinna być jednostka, z przeświadczeniem, że zachowania jednostki są społecznie i kulturowo uwarunkowane.

1.2.5. Indywidualizm instytucjonalny

Karl Popper, jako Austriak, uczeń Misesa i przyjaciel Hayeka, swą metodologię nauk społecznych wywiódł w dużej mierze z założeń szkoły austriackiej, jednak zaproponował także istotne innowacje. Popper przyjął stanowisko indywidualizmu metodologicznego, ponieważ uważał, że obiekty społeczne mają charakter abstrakcyjny i można je badać jedynie jako elementy skonstruowanych modeli teoretycznych. Tylko jednostka może być według niego rzeczywistym obiektem badań. Poppera przede wszystkim interesowało wyjaśnianie zjawisk społecznych. Uważał, że należy odrzucić charakterystyczny dla metodologii szkoły austriackiej subiektywizm jako metodę prowadzącą do psychologizmu (Udehn, 2001: 210). Psychologizm odrzucał zaś z dwu powodów. Po pierwsze, nie zgadzał się z koncepcją mówiącą, że społeczeństwo można analizować, przyjmując istnienie stanu naturalnego, kiedy instytucje społeczne jeszcze nie istniały. Psychologizm, zakładający, że instytucje można sprowadzić do ludzkiej psychologii, musi przyjmować istnienie takiej pierwotnej sytuacji, kiedy na działanie jednostki nie mają jeszcze wpływu instytucje. Po drugie, podobnie jak Hayek, Popper zauważył, że instytucje trudno tłumaczyć w kategorii motywów, nadziei i potrzeb jednostek, ponieważ są one najczęściej efektem niecelowego i przypadkowego działania ludzi. Problem z argumentami Poppera przeciwko psychologizmowi polega na tym, że w rzeczywistości uderzają one również, w indywidualizm metodologiczny.

Popper postulował użycie swoistego narzędzia metodologicznego, które określa się mianem analizy sytuacyjnej. Na polu nauk społecznych polegała ona na konstruowaniu modeli bazujących na założeniu, że ludzie działają racjonalnie, starając się osiągnąć zamierzone cele. Sądy będące rezultatem takiej analizy mają charakter obiektywny, ponieważ znając cel i rezultat oraz sytuację, w jakiej działa człowiek, możemy określić, w jakim stopniu działał racjonalnie, dlaczego postępował tak, a nie inaczej, oraz wydedukować, jaki sposób zachowania w danym przypadku byłby najlepszy. Żeby zapobiec zagrożeniom, jakie niesie za sobą podejście psychologicznego indywidualizmu, Popper starał się włączyć do swojej metodologii elementy instytucjonalizmu. Zgodnie z Popperowską koncepcją instytucje społeczne są czymś więcej aniżeli ideą w ludzkich umysłach, są nie tylko rezultatem ludzkich działań, przez co także wpływają na nie, lecz wręcz są przyczynami ludzkiego działania. Instytucje nie tylko są ideami obecnymi w ludzkim umyśle, ale także istnieją w autonomicznym świecie obiektywnych idei nad ludźmi i wokół nich.

Popper nie rozstrzygnął ostatecznie problemu relacji indywidualizmu metodologicznego i instytucji. Wśród jego następców nastąpił podział na tych, którzy pozostali w zasadzie wierni tradycyjnemu ujęciu indywidualizmu metodologicznego, i na zwolenników tzw. indywidualizmu instytucjonalnego. John W.N. Watkins, podpierając się Popperowskimi argumentami na rzecz indywidualizmu, był bliżej koncepcjom indywidualizmu psychologicznego (Watkins, 2001), natomiast Joseph Agassi oraz Ian C. Jarvie starali pogodzić się instytucjonalizm z indywidualizmem, tworząc indywidualizm instytucjonalny.

Popperowską wersję indywidualizmu metodologicznego Agassi określił mianem *indywidualizmu instytucjonalnego*. W swoim artykule *Methodological Individualism* z 1960 roku przedstawia on główne założenia metodologiczne Poppera. Według Agassiego indywidualizm instytucjonalny jest koncepcją, którą można umieścić pomiędzy psychologizmem a holizmem – jest próbą syntezy tych dwóch tradycyjnie przeciwstawianych sobie podejść badawczych (Agassi, 1960: 248). Przedstawione na początku rozdziału założenia holizmu i indywidualizmu są zdecydowanie sprzeczne jedynie w punktach (c). Zarówno założenia (a), jak i (b) niekoniecznie się wykluczają. Indywidualizm instytucjonalny Agassiego zakłada, że tylko jednostki mają cele i interesy, ale społeczeństwo to coś więcej niż suma składowych. Jednostki działają tak, aby w danych warunkach osiągnąć cel, społeczeństwo zaś jest rezultatem tych działań, jednak życie w społeczeństwie też wpływa na cele i zachowanie pojedynczego człowieka. Agassi krytykuje zarówno ekstremalne stanowisko holizmu, jak i indywidualizmu. Twierdzi, że błędem jest analiza istnienia i działania instytucji jedynie w kategoriach psychologicznych, ponieważ w rzeczywistości jest to tłumaczenie instytucji przy założeniu, że one same nie istnieją (Agassi, 1960: 263).

Analiza sytuacyjna wraz z koncepcją racjonalnego wyboru oraz instytucjonalizmem są ważnymi elementami, które Popper włączył do metodologii nauk społecznych. Indywidualizm instytucjonalny w formie przedstawionej przez Agassiego zakłada, że instytucje nie tylko są efektem ludzkiego działania, ale także wpływają

na to działanie. Zakłada również, że nie można wszystkich społecznych zjawisk redukować do psychologii jednostki. Indywidualizm instytucjonalny jest pośrednim rozwiązaniem między indywidualizmem metodologicznym a holizmem metodologicznym. Jako że Popper często podkreślał, iż tylko jednostka może być centralnym punktem badań nauk społecznych, indywidualizm instytucjonalny bywa określany mianem słabej wersji indywidualizmu metodologicznego.

1.3. Indywidualizm metodologiczny oraz model ludzkiego zachowania w nowej ekonomii instytucjonalnej

Nowa ekonomia instytucjonalna jako stosunkowo nowy nurt ekonomii jest dosyć zróżnicowana pod względem metodologicznym. Furubotn oraz Richter określili indywidualizm metodologiczny jako jedno z głównych założeń nowej ekonomii instytucjonalnej (Furubotn i Richter, 2002: 2). Podobnie kwalifikuje te szkoły ekonomiczne Rutherford, przeciwstawiając stary instytucjonalizm nowej ekonomii instytucjonalnej – odpowiednio pierwszą szkołę jako holistyczną, a drugą jako indywidualistyczną (1994: 5 oraz rozdział 3). Wielość szkół występujących w NEI powoduje, że nie sposób przedstawić jednej spójnej dla tego nurtu wersji indywidualizmu metodologicznego.

Indywidualizm metodologiczny jest silnie zakorzeniony w teorii wyboru publicznego. Przedstawiciele tego nurtu NEI przywiązują dużą wagę do tego, że jednostka jest podstawowym elementem analizy ekonomicznej. Dlatego to przez pryzmat preferencji i działania jednostki bada się grupy społeczne oraz organizacje. James M. Buchanan, czołowy przedstawiciel wyboru publicznego, prawie we wszystkich pracach podkreślał silnie indywidualistyczny charakter swojej teorii. We wprowadzeniu do *The Calculus of Consent*, pracy napisanej wraz z Gordonem Tullockiem, zawarta jest następująca deklaracja (Buchanan i Tullock, 1999: 3.1.1):

Pierwszym krokiem w naszej konstrukcji są zatem pewne założenia o motywacji i zachowaniu jednostki w społeczeństwie, które są takie same jak w przypadku prywatnej lub indywidualnej działalności. Tak więc nasza teoria koncentruje się na działającej lub podejmującej decyzje jednostce biorącej udział w procesie, w wyniku którego grupa wybiera i się organizuje. Skoro nasz model włącza zachowania jednostki jako centralny element, nasza „teoria” może być zakwalifikowana jako metodologicznie indywidualistyczna.

Zajmując się państwem oraz procesem kolektywnego podejmowania decyzji, Buchanan zawsze zwraca uwagę, że w rzeczywistości to jednostki działają

i stąd organiczną koncepcję państwa należy odrzucić jako niewłaściwą. Wydaje się, że spośród szkół NEI to właśnie przedstawiciele teorii wyboru publicznego najsilniej bronią koncepcji *homo oeconomicus*, której podstawą jest racjonalność i kierowanie się własnym interesem. Według nich jest ona użyteczna przy modelowaniu zachowań ludzkich nie tylko w sferze gospodarczej, ale także politycznej (Wilkin, 2005: 9–10). Buchanan jest świadomy trudności, z jakimi wiąże się przyjęcie indywidualizmu metodologicznego: „Moje podejście jest głęboko indywidualistyczne w ontologiczno-metodologicznym sensie, chociaż spójne przestrzeganie jego zasad jest prawie tak samo trudne, jak jest inne” (Buchanan, 1999: 7.1.3).

Odmienność perspektywy badawczej Buchanana od ekonomii neoklasycznej polega na wprowadzeniu do analizy sfery politycznej i tym samym badaniu wpływu instytucjonalnych rozwiązań na efektywność gospodarowania. Najwięcej miejsca Buchanan poświęca instytucjom w pracach o ekonomicznym znaczeniu konstytucji. Według jego własnej definicji ekonomia konstytucyjna to „[...] wyjaśnianie właściwości działań alternatywnych zestawów prawno-instytucjonalno-konstytucyjnych zasad, stanowiących ograniczenia dla wyborów i działań aktorów ekonomicznych i politycznych oraz określających ramy, w których zwykle wybory aktorów ekonomicznych i politycznych się dokonują” (za: Metelska-Szaniawska, 2005: 88).

Jak widać, głównym celem ekonomii konstytucyjnej jest badanie, w jaki sposób instytucje prawne, na czele z konstytucją, ograniczają i wpływają na działanie człowieka, co jest charakterystyczne dla instytucjonalizmu. Według Buchanana instytucje mają znaczenie, a instytucjonalizm nie jest sprzeczny z założeniami indywidualizmu metodologicznego. „Jeśli zaadoptujemy metodologiczne założenia, że analiza wszystkich decyzji ma być zredukowana do badań zachowania jednostki, waga instytucjonalnych zasad staje się oczywista. Decyzje podejmowane przez jednostki są w części ograniczone przez otoczenie instytucjonalne” (Buchanan, 1989: 42).

Już stanowisko Buchanana jest znaczącym krokiem w kierunku przekształcenia indywidualizmu w indywidualizm instytucjonalny, ale inni przedstawiciele NEI prezentują jeszcze większy sceptycyzm wobec ekonomii neoklasycznej, indywidualizmu metodologicznego, założenia racjonalności jednostki i koncepcji *homo oeconomicus*. Zakładają oni, że racjonalność ludzkiego działania jest ograniczona, że człowiek dokonuje wyboru pod wpływem subiektywnych opinii i przy niepełnej informacji. Jego wybór niekoniecznie musi zatem oznaczać maksymalizację użyteczności.

Coase (2013) atakował ekonomistów neoklasycznych za to, że abstrahowali od faktu istnienia kosztów transakcji oraz instytucji. Swój krytyczny stosunek do metody badań ekonomistów ortodoksyjnych Coase (1991) wyrażał, pisząc, że ekonomiści traktują przedsiębiorstwo jak czarną skrzynkę albo że w ekonomii neoklasycznej konsument nie jest istotą ludzką, lecz spójnym zbiorem preferencji. Natomiast przedsiębiorstwo jest definiowane jako krzywa kosztów i krzywa

popytu, a teoria to po prostu logika optymalnej wyceny i łączenia nakładów. „Wymiana odbywa się bez jakiegokolwiek określenia jej instytucjonalnego otoczenia. Mamy konsumentów bez człowieczeństwa, firmy bez organizacji, a nawet wymianę bez rynków” (Coase, 2013: 3). Coase, nawiązując do metody Adama Smitha, postulował, aby ekonomia badała człowieka takim, jakim on jest. Analizując skutki przebiegłego dążenia do własnego interesu, określanego mianem oportunistycznym, pokazuje, że założenie interesu osobistego i pełnej informacji pozostają w sprzeczności (O.E. Williamson, 1998: 60). Jeżeli inni świadomie oszukują, to brakuje pełnej informacji, by przewidzieć i podjąć trafną decyzję.

Ważną zmianę w ekonomii, odpowiadającą logice NEI, wносиła idea ograniczonej racjonalności. Ta wprowadzona przez Herberta Simona (1957) koncepcja uznaje, że człowiek w procesach podejmowania decyzji nie jest wszechwiedzący i ma trudności w przetwarzaniu informacji; z kolei jego intencje są racjonalne, ale tylko w ograniczonym zakresie. W świecie niedoskonałych instytucji i wysokich kosztów transakcyjnych jednostki mają ograniczone możliwości zdobywania, rozumienia i przetwarzania informacji. Ludzie są świadomi takiego stanu rzeczy i w konsekwencji kosztów decyzji, które zgodnie z założeniami teorii neoklasycznej oparte byłyby na pełnej informacji – dlatego też dążą do rozwiązania w ich opinii wystarczająco dobrego, ale niekoniecznie maksymalizującego użyteczność (Furubotn i Richter, 2002: 4).

Znaczenie koncepcji ograniczonej racjonalności docenił O.E. Williamson (1998: 58), wzbogacając ją o oportunistyczny jako ważny element zachowań człowieka. Oportunistyczny sprawia, że jednostki, dążąc do uzyskania korzyści, celowo ujawniają zniekształcone informacje. W takiej sytuacji zawieranie transakcji jest znacznie trudniejsze, ponieważ oportunistyczny jest źródłem „behawioralnej” niepewności. Analizując skutki przebiegłego dążenia do własnego interesu określanego mianem oportunistycznym, O.E. Williamson pokazuje, że założenia interesu osobistego i pełnej informacji pozostają wobec siebie w sprzeczności. Jeżeli inni świadomie oszukują, to brakuje pełnej informacji, by przewidzieć i podjąć trafne decyzje. Sytuacja może się zmienić, jeśli strony transakcji są uczciwe i otwarte w staraniach osiągnięcia własnego interesu. Według O.E. Williamsona (1998: 61) „transakcje, które są podatne na *ex post* oportunistyczny, skorzystają, jeśli *ex ante* zaplanuje się właściwe zabezpieczenia”. Jednostki mają różną skłonność do oportunistycznego, co zależy od charakteru rynku. Gdy liczba uczestników rynku jest duża, taka postawa będzie występowała rzadziej, co oznacza, że większa konkurencja wpływa pozytywnie na działanie gospodarki.

Z kolei stanowisko metodologiczne Northa ewoluowało. Początkowo jego podejście przenikało założenie, że instytucje i ich przemiany są wynikiem optymalizacji decyzji jednostek działających w obliczu postępu technicznego, zmian demograficznych i innych zewnętrznych ograniczeń. Takie podejście określane jest mianem *umiarkowanego redukcjonizmu* i jest dość powszechne u badaczy próbujących tradycyjną teorię neoklasyczną uzupełnić o instytucje (Boland, 1979; Rutherford, 1944: 44). W kolejnych pracach Northa widać jednak, że ujmuje on

interakcje pomiędzy jednostkami i instytucjami jako bardzo złożone, i coraz trudniej twierdzić, czy zakłada on możliwość „redukcji” zjawisk gospodarczych do jednostki oderwanej od społecznej historii. To, co wciąż wyznacza jego przekonania ważne dla ekonomii i innych nauk społecznych, to założenie, że u podstaw ludzkiej historii jest jednostka (North, 1990: 5):

Krokiem w kierunku pogodzenia różnic pomiędzy ekonomią i innymi naukami społecznymi jest budowa teorii instytucji w oparciu o indywidualne ludzkie decyzje. Badanie procesu podejmowania decyzji jest niezbędne, ponieważ logicznie spójny, potencjalnie sprawdzalny zestaw hipotez musi być zbudowany na podstawie teorii ludzkiego zachowania. Siłą teorii mikroekonomii jest to, że jest zbudowana na wnioskach płynących z zachowania indywidualnego człowieka. [...] Instytucje są ludzkim dziełem. Instytucje ewoluują, zmieniają się, ponieważ wpływ na nie mają ludzie. Dlatego u podstaw teorii instytucji musi leżeć jednostka. Jednocześnie instytucje znacząco ograniczają ludzkie decyzje. Połączenie indywidualnego wyboru z instytucjami wpływającymi na ograniczoną możliwość wyboru jest znaczącym krokiem w kierunku ujednoczenia badań nauk społecznych.

Jak widać, North w centralnym punkcie teorii instytucji sytuuje jednostkę oraz akcentuje, że instytucje są wytworem ludzkiego działania. Uważa, że siłą mikroekonomii i teorii neoklasycznej jest ich budowa opierająca się na jednostce działającej w warunkach konkurencji i rzadkości dóbr. Niemniej jednak założenia behawioralne ekonomii ortodoksyjnej North postrzega jako uproszczone i stojące na przeszkodzie dalszemu rozwojowi nauk społecznych. Zastępuje ahistoryczny model obiektywnej racjonalności koncepcją zachowania opartego na ograniczonej wiedzy i subiektywnym odbiorze społecznego otoczenia jednostki. Twierdzi, że na postawie subiektywnie pozyskanego modelu zachowań człowiek podejmuje decyzje, które rozprzestrzeniają się w społeczeństwie i ze względu na niepełną wiedzę są niezwykle zróżnicowane.

Według Northa czysty model jednostki działającej w oparciu o własny interes nie jest w stanie wyjaśnić, dlaczego ludzie przestrzegają reguł społecznych, kiedy ich łamanie jest dla nich korzystne. Neoklasyczne podejście nie wyjaśnia też, dlaczego jednostki starają się zmieniać instytucje zgodnie ze swoimi poglądami, mimo wysokich kosztów takiego postępowania. W celu udoskonalenia założeń behawioralnych teorii ekonomicznych należy przyjrzeć się bliżej motywom, którymi kieruje się jednostka, oraz lepiej zbadać środowisko, w jakim działa. Zgodnie z koncepcją Northa duży wpływ na wybory dokonywane przez człowieka ma ideologia. Jednostki nie postrzegają otoczenia na podstawie czysto logicznej kalkulacji, lecz subiektywnie, przez pryzmat ideologii (North, 1990: 23).

W jednej z ostatnich ważnych prac North (2014) akcentuje znaczenie procesów uczenia się i skomplikowanej natury kształtowania ludzkich przekonań. Za konieczne następstwo tego można uznać wniosek, że ludzka świadomość jest nie tylko źródłem i odbiciem rozwoju wiedzy naukowej i technologii, ale także przekonań nieracjonalnych: uprzedzeń, dogmatów i fanatyzmu. To ma tłumaczyć, dlaczego z perspektywy historycznej wzrost gospodarczy jest zjawiskiem

epizodycznym, a ludzka świadomość była i pozostaje źródłem nie tylko wspaniałej twórczości i dobrobytu, ale także ludobójstwa i długotrwałych wojen (North, 2014: 176). Można interpretować to wnioskowo jako potwierdzenie tezy, że North jest daleki od przyjmowania założeń ekonomii neoklasycznej i że wyjaśnianie tajemnic rozwoju wymaga badania tego, jak instytucje współtworzą ludzką naturę. Ogół wypowiedzi Northa dotyczących metodologicznych założeń ekonomii i nauk społecznych, a także jego opis wyjaśniania rozwoju dostarczają silnych argumentów za tym, że jest on zwolennikiem indywidualizmu instytucjonalnego i takie podejście konsekwentnie stosuje.

1.4. Podsumowanie

Nie wszyscy ekonomiści przywiązują wagę do tego, czy ich koncepcje badawcze mają charakter indywidualistyczny, czy holistyczny. Najczęściej przyjmuje się, że ekonomia (ortodoksyjna) jest nauką indywidualistyczną i to jednostka jest w centrum jej badań. W rzeczywistości stosowane założenia metodologiczne są daleko idącym uproszczeniem, często niezgodnym z zasadami indywidualizmu. Jak przedstawiono powyżej, zasady indywidualizmu psychologicznego, który jest najczęstszą wersją indywidualizmu metodologicznego w ekonomii neoklasycznej, w rzeczywistości nie są możliwe do przestrzegania przez ekonomistów. Nie może zakończyć się powodzeniem próba wytłumaczenia procesu gospodarowania w oparciu o uproszczoną psychologię. Takie przymiarki kończą się najczęściej kategorięcznym odejściem od indywidualizmu (np. badaniem działania firmy jako podmiotu indywidualnego, a nie zbioru jednostek), a także powstaniem bardzo prostego i odbiegającego od rzeczywistości modelu, w którym wielu zmiennych (w tym instytucji) w ogóle się nie uwzględnia. Indywidualizm instytucjonalny, w którym przyjmuje się założenie ograniczonej racjonalności oraz uznaje się wpływ uwarunkowań politycznych i kulturowych, jest propozycją metodologiczną pozwalającą przezwyciężyć antynomię indywidualizmu i holizmu. Takie stanowisko metodologiczne ułatwia zwłaszcza analizę problemów rozwoju gospodarczego krajów biednych. Kiedy bowiem bada się gospodarki państw o nieefektywnym systemie instytucjonalnym, przyjmowanie neoklasycznego modelu działania człowieka, oderwanego od realiów tych krajów, związane jest ze szczególnie wysokim niebezpieczeństwem formułowania błędnych wniosków i stosowania niewłaściwych strategii rozwojowych. Nie należy także przyjmować stanowiska skrajnie odmiennego, które może prowadzić do marginalizowania roli jednostki i wyolbrzymiania możliwości państwa. Indywidualizm instytucjonalny stanowi dobrą płaszczyznę do poznawania zasad rządzących rozwojem, dlatego podejście Douglasa C. Northa jest często wykorzystywane w niniejszej książce.

Rozdział 2

Teorie zmiany instytucjonalnej

2.1. Podstawowe pojęcia: rozwój, zmiana instytucjonalna, efektywność adaptacyjna

W celu lepszego zrozumienia, dlaczego panujące w krajach biednych warunki nie sprzyjają rozwojowi, należy zbadać, jak działają i jak zmieniają się instytucje. Żeby zrozumieć niedorozwój, najpierw musimy zrozumieć, w jaki sposób następuje rozwój. Jak pisze North (1997: 22), skuteczna polityka rozwojowa wymaga zrozumienia dynamiki zmian gospodarczych, a istotą efektywności ekonomicznej jest efektywność adaptacyjna, czyli zdolność systemu instytucjonalnego do takich zmian, które sprzyjają wzrostowi produkcji. Tradycyjnie rozwój jest definiowany jako wzrost gospodarczy z towarzyszącymi mu zmianami strukturalnymi. Jednak w przeciwieństwie do neoklasycznej teorii rozwoju, która koncentruje się na oszczędnościach i wzroście liczby ludności, nowa ekonomia instytucjonalna głównie bada zmiany instytucjonalne (Toye, 1997: 60–61). W ujęciu NEI definicję rozwoju należy zmodyfikować tak, aby podkreślić jego instytucjonalne uwarunkowania. Rozwój gospodarczy należy zatem rozumieć jako kompleks powiązanych zmian instytucji ekonomicznych, społecznych i politycznych, którym towarzyszy wzrost produkcji i poprawa warunków życia ludności.

Ekonomia neoklasyczna jest zbudowana wokół koncepcji równowagi. W ekonomii instytucjonalnej również przydaje się pojęcie równowagi. Podejście instytucjonalne ze swej istoty narzuca jednak większą świadomość tego, że równowaga powinna być traktowana raczej jako fikcja metodologiczna aniżeli cecha realnego świata. Obowiązujące w danym okresie historycznym reguły i zasady nie są wieczne, choć zazwyczaj podkreśla się, że cechuje je większa trwałość niż stosowane technologie produkcyjne. Jerzy Wilkin (2016: 120) uważa, że równowaga instytucjonalna jest równowagą wyższej rangi w stosunku do równowagi rynkowej. Wilkin (2016: 120) następująco definiuje równowagę instytucjonalną:

Jeśli przyjąć, że instytucje wyznaczają ramy (w tym reguły gry) dla dostosowań bieżących, to równowaga instytucjonalna oznacza taki stan, w którym gospodarka funkcjonuje i rozwija się mimo ustawicznych nierównowag rynkowych o różnej skali i okresach występowania.

Pojęcie równowagi instytucjonalnej, w przeciwieństwie do pojęcia równowagi w ekonomii neoklasycznej, nie jest immanentnie związane z osiągnięciem gospodarczej efektywności. Równowaga instytucjonalna to raczej stan „względnej bezkonfliktowości”, w którym ludzie wykazują naturalną skłonność do przestrzegania formalnych i nieformalnych reguł tworzących dany system instytucjonalny. Istniejące instytucje kształtują zachowanie ludzi, jeśli wierzą oni, że inni także postępują zgodnie z przyjętymi regułami. Jak to określa Greif (2006: 158), instytucje cechuje wtedy tendencja do ich samoistnego przestrzegania (*institutions are self-enforcing*). Przekształcenia w strukturze instytucjonalnej następują w momencie, kiedy dotychczasowy schemat postępowania nie daje jednostce gwarancji, że inni będą postępować tak samo. Czynniki, które hamują proces reprodukcji instytucji i przyczyniają się do zmiany układu instytucjonalnego, mogą mieć charakter egzogeniczny lub endogeniczny. Zmiany mogą mieć charakter endogeniczny tylko wtedy, gdy wśród instytucji są takie, które otwierają nowe możliwości i tworzą motywacje ludzi do eksperymentowania, tworzenia organizacji i rozwijania nowej wiedzy. Otoczenie instytucjonalne wpływa wówczas na szanse wynalezienia nowych technologii, które znacząco zmieniają przedmiot i rodzaj transakcji, lub tworzenia organizacji, które sprawiają, że proces zmian jest kontynuowany. Nowe instytucje zastępujące stare nie są jednak wyłącznie odzwierciedleniem zmienionych warunków dokonywania transakcji oraz interesów istniejących organizacji, lecz wciąż są obciążone dziedzictwem dotychczasowych zasad i norm postępowania (Greif, 2006: 188).

Instytucje sprzyjające wzrostowi gospodarczemu są jednak zjawiskiem rzadkim, a w konsekwencji długotrwały wzrost gospodarczy w skali całego świata jest zjawiskiem raczej epizodycznym niż permanentnym (North, 1990: 92). Zwolennicy podejścia instytucjonalnego próbują wyjaśnić, dlaczego niektóre społeczności wykształciły takie instytucje, dzięki którym nastąpił rozwój gospodarczy, a inne doświadczają ciągłej stagnacji lub zapaści ekonomicznej, połączonej często ze stanem powtarzających się konfliktów politycznych i wojen.

W połowie zeszłego wieku Alchian przedstawił koncepcję, według której selekcja mogłaby uzupełnić założenie o racjonalności w teorii ekonomii. W myśl opartej na teorii ewolucji hipotezy wszechobecna konkurencja eliminuje gorsze instytucje i w dłuższym okresie pozwala przetrwać tylko tym, które lepiej rozwiązują ludzkie problemy (Alchian, 2006; North, 1990: 7). Podobnie jak Smith i Hayek, Alchian twierdził, że gospodarka opiera się głównie na zdecentralizowanym i egoistycznym działaniu ludzi, a nie jest efektem centralnie tworzonego planu (De Vany, 1996: 427). North we wcześniejszych pracach (North i Thomas, 1973; Davis i North, 1971) przyjął, iż w wyniku zmian w relacjach

cen powstają bodźce do zastępowania niewydolnych instytucji efektywnymi. Później jednak odrzucił to stanowisko; pozostawało ono bowiem w sprzeczności z tym, że tak wiele społeczeństw nie potrafi wytworzyć systemu instytucjonalnego sprzyjającego wzrostowi dobrobytu. Ludzie zbyt często tworzą reguły, które umacniają monopole i ograniczają rozwój wiedzy, zamiast prowadzić do akumulacji kapitału rzeczowego i ludzkiego oraz rozwoju technologii. W przypadku instytucji system konkurencji nie prowadzi zatem do takiej selekcji, która promowałaby reguły i ograniczenia społecznie efektywne. W szczególności dotyczy to rynków politycznych, gdzie ci, którzy posiadają realny wpływ na tworzenie instytucji formalnych, mając na celu własne korzyści, mogą tworzyć instytucje nieefektywne. Podobnie jak w ekonomii neoklasycznej, w nowej ekonomii instytucjonalnej efektywność jest ważnym kryterium oceny gospodarki. Jednakże, jak zauważa North, analiza instytucjonalna nie może opierać się na prostej efektywności alokacyjnej czy tzw. efektywności w sensie Pareto. Te dominujące w głównym nurcie ekonomii koncepcje efektywności, koncentrując się na technicznym procesie podziału dostępnych zasobów między różne cele, ignorują znaczenie instytucji i ich dostosowań do zmieniających się warunków ludzkiej egzystencji. Alternatywą dla efektywności alokacyjnej jest efektywność adaptacyjna.

Koncepcja efektywności adaptacyjnej kieruje uwagę na instytucje jako system bodźców motywujący jednostki do zdobywania wiedzy i wdrażania innowacji, czyli na wszystkie te czynniki, które sprzyjają rozwiązywaniu problemów i trudności, jakie napotykają społeczeństwa w procesie rozwoju. Efektywności adaptacyjnej sprzyja rozwój zdecentralizowanego procesu podejmowania decyzji. Dzięki decentralizacji decyzji ludzie mogą próbować na różne sposoby rozwiązywać ujawniające się problemy, ponadto ma miejsce proces uczenia się metodą prób i błędów oraz w konsekwencji eliminowane są nieefektywne instytucje i organizacje (North, 1990: 80–81; 1996: 370–371; 1997: 26). Instytucje, kształtując strukturę motywacyjną społeczeństwa, określają, jakie działania gospodarcze przynoszą korzyści, i decydują o tym, czy zachodzą procesy, podczas których sposoby działania organizacji dostosowują się do nowych wyzwań. Zdaniem Northa doświadczenie historyczne pokazuje, że efektywność adaptacyjną łatwiej osiągnąć społeczeństwu w oparciu o zdecentralizowany proces decyzyjny i w warunkach dobrze wykształconych praw własności oraz systemu zapewniającego przestrzeganie umów. W przypadku takiego systemu instytucji ludziom łatwiej jest radzić sobie z niepewnością środowiska przyrodniczego i społecznego, akumulować kapitał rzeczowy i społeczny oraz, co najistotniejsze, szybko dostosowywać się do zmian.

2.2. Instytucje – organizacje – konkurencja – wiedza

Tym, co najściślej łączy nową ekonomię instytucjonalną z podejściem ekonomii neoklasycznej, jest zachowanie fundamentalnego założenia rzadkości i konkurencji. Ludzie działają w warunkach ograniczonych zasobów i są zmuszeni o nie konkurować (North, 1994: 359; Pejovich, 1998: 4). Jednostki podejmują decyzje dotyczące wykorzystania posiadanych zasobów w ramach istniejącego systemu instytucjonalnego. W swych intencjach kierują się racjonalnością, ale jest ona ograniczona ze względu na występujące koszty transakcji, ograniczony dostęp do informacji oraz ograniczoną zdolność ich przetwarzania. Instytucje kształtują ludzkie interakcje, które z kolei przyczyniają się do modyfikowania systemu instytucjonalnego. Podmiotami interakcji są nie tylko jednostki, ważną rolę odgrywają także organizacje. Są one powoływane w konkretnych celach, których osiągnięcie zależy od istniejącego systemu reguł, ale społeczna gra obejmuje także starania o zmianę reguł. Dlatego macierz instytucjonalna podlega ciągłym zmianom, a organizacje dążące do swych celów stają się głównym podmiotem tych zmian (North, 1990: 5; Ménard, 2005: 284).

Większość podejmowanych decyzji ma charakter rutynowy, część jednak wymaga przekształceń istniejącego systemu relacji pomiędzy instytucjami i organizacjami. Czasami zmiany są niewielkie i nie naruszają istniejących struktur praw własności czy władz politycznych. Niekiedy jednak konflikty interesów i pewne czynniki zewnętrzne mogą wymagać zasadniczej zmiany obowiązującego systemu. Problem komplikuje to, iż działania jednostek oraz organizacji nie muszą być społecznie efektywne, tak jak nie zawsze społecznie efektywne są instytucje. Powołane w celu zaspokojenia pewnych potrzeb organizacje działają na korzyść swoich założycieli, a nie dla ogólnej społecznej satysfakcji. Starają się one wykorzystać, zgodnie z możliwościami swoich członków, istniejący system instytucji (Eggertson, 1996: 12; 2005: 27; North, 1990).

North, tak jak wielu ekonomistów instytucjonalnych, przyjmuje ewolucyjny obraz organizacji, zakładając, że reagują one na zmieniające się warunki i wykorzystują szanse, jakie niesie nowo pozyskana wiedza (Ingram, 1998: 259; Nelson i Winter, 1982). Ponieważ organizacje są ograniczone nie tylko przez zasady instytucjonalne, ale także przez posiadane zasoby i wiedzę, wzajemna interakcja tych wszystkich czynników będzie decydować o szansach przedsiębiorców czy polityków na maksymalizację potencjalnych korzyści (North, 1990: 73). W procesie konkurencji organizacje są zmuszone do nieustannego inwestowania w nowe umiejętności i wiedzę. W oparciu te informacje organizacje podejmują także takie działania i decyzje, które zmieniają instytucje.

Proces uczenia się organizacji oraz jednostek zależy przede wszystkim od oczekiwanego zysku z wiedzy, którą pozyskują. To, jakie umiejętności postrzega się za istotne, zależy jednak od otoczenia instytucjonalnego. Jak twierdzi North, jeśli obowiązujące zasady nagradzają piractwo bardziej aniżeli produkcję, ludzie starają

się zostać lepszymi piratami, a nie producentami (1997: 23). Uwarunkowania instytucjonalne kształtują więc sposób i rodzaj pozyskiwanej wiedzy i umiejętności, w konsekwencji determinują długofalowy rozwój danego społeczeństwa. Jeżeli system instytucjonalny wymusza na przedsiębiorcach i innych ekonomicznych organizacjach inwestowanie w technologię, która wpływa na zwiększenie produktywności kapitału fizycznego i ludzkiego lub lepszą konkurencyjność na rynku, rezultatem jest trwały wzrost gospodarczy. Jednak jeśli panujące warunki sprawiają, że działające w celu maksymalizacji korzyści jednostki oraz organizacje starają się pozyskiwać takie umiejętności, które pozwalają na efektywniejsze niszczenie poprzez sabotaż czy inne destrukcyjne działania pozostałych uczestników rynku – wtedy jedna grupa bogaci się kosztem innej, a nawet niewielka liczba ludzi może stale poprawiać swoją pozycję kosztem większości społeczeństwa. W skali całej gospodarki może to prowadzić do stagnacji.

Współczesne systemy instytucjonalne są skomplikowane, a zasady istniejące nawet w najbardziej efektywnych gospodarkach wpływają na organizacje tak, że nie wszystkie ich działania są pozytywne. W zależności od tego, czy instytucje zachęcające do piractwa zostaną zastąpione przez zasady prowadzące do wzrostu produktywności, może nastąpić rozwój gospodarczy krajów słabo rozwiniętych. Jak uczy historia, taka sytuacja ma miejsce niezwykle rzadko, a równie prawdopodobna jest ewolucja systemu w przeciwnym kierunku (North, 1990: 78). Istotne znaczenie dla procesu zmian instytucji ma także to, jak bardzo bezpośrednio organizacje starają się na niego wpływać. Organizacje mogą mieć wystarczającą pozycję przetargową, aby oddziaływać na istniejący zestaw reguł, niektóre, jak np. grupy lobbingsowe, są tworzone jedynie w tym celu¹. Ich działanie jest wynikiem kalkulacji – czy koszty potrzebne do zmian instytucji są niższe od korzyści płynących z nowej sytuacji (North, 1990: 79).

Na konieczność analizy motywacji działań prywatnych zwraca uwagę Greif. Uważa on, że w NEI zbyt często instytucje utożsamia się z politycznie określonymi zasadami, które są narzucone niejako z góry przez władze (Greif, 2006: 7). Akcentuje on, że taka perspektywa badawcza ogranicza możliwość badania procesu przemian instytucjonalnych, ponieważ w ten sposób instytucje nieformalne, stanowiące istotny fragment systemu instytucjonalnego, są traktowane jako zmienna egzogeniczna i poniekąd wykluczone z analizy. Ponieważ kontekst kulturowy oraz normy moralne są istotnym elementem kształtującym motywacje jednostek, ich pominięcie czy też sprowadzenie do zmiennej zewnętrznej wobec całego systemu instytucjonalnego, w znaczącym stopniu zuboża metodę badawczą².

1 Wpływ działań grup interesu na proces zmian społeczno-gospodarczych badał m.in. Mancur Olson (1971, 1982).

2 Warto podkreślić, że Greif (2006: 12) akcentuje konieczność większego uwzględniania perspektywy strukturalno-kulturowej, powszechnej w socjologii i starym instytucjonalizmie. W swej analizie stara się łączyć to podejście z zasadniczo funkcjonalnym podejściem dominującym w NEI.

Greif koncentruje się na endogenicznych czynnikach procesu ewolucji instytucji. Podkreśla, że instytucjonalna analiza wymaga wyjścia poza tradycyjne metody badawcze ekonomii i innych nauk społecznych. Aby wyjaśnić genezę instytucji i przyczyny ich trwałości oraz przemijania, posługuje się studium przypadku, dla którego kluczowe znaczenie ma znajomość kontekstu historycznego (Greif, 2005: 217). Metodę tę uzupełnia, wykorzystując teorię gier (Greif, 2006: 407). Ciekawą innowacją metodologiczną zastosowaną przez Greifa jest zastąpienie powszechnego podejścia „instytucje-jako-reguła” podejściem „instytucje-jako-równowaga” (*institutions-as-equilibria*). Pozwala ono na tworzenie endogenicznej teorii zmian instytucjonalnych opartej na założeniu decydującego znaczenia kognitywnego aspektu instytucji. Podejście „instytucje-jako-równowaga” wykorzystuje między innymi Masahiko Aoki (2001) w swojej instytucjonalnej analizie porównawczej. Według Aokiego podejście „instytucje-jako-równowaga” pozwala lepiej zrozumieć pochodzenie instytucji, proces historycznych zmian, współzależność instytucji, proces przemian ludzkich wierzeń, a także rolę tworzonych instytucji formalnych (Aoki, 2001: 14–20).

Krytyka podejścia „instytucje-jako-zasady” w wydaniu Greifa czy Aokiego w dużej mierze dotyczy teorii instytucjonalnej Northa. Jednakże krytyka ta może być uzasadniona tylko w odniesieniu do wcześniejszych prac Northa (Davis i North, 1971; North, 1981). W swoim *opus magnum* North (1990) poświęca coraz więcej miejsca zrozumieniu interakcji instytucji formalnych i nieformalnych, żeby w ostatnich pracach skupić się na mentalnych modelach jednostek (zob. North, 2014).

2.3. Instytucje formalne – nieformalne – modele mentalne

Struktura instytucji formalnych ma charakter hierarchiczny; najwyżej znajdują się zasady i ograniczenia ogólne, których koszt zmian jest najwyższy, a niżej znajdują się reguły coraz bardziej szczegółowe, łatwiejsze i tańsze do przekształcenia. Ta hierarchiczna struktura instytucji sprzyja stabilności instytucjonalnej. Właśnie dlatego większość współczesnych państw posiada prawo ogólne – konstytucję – którego zmiana jest trudniejsza, a koszt wyższy niżeli kolejnych w hierarchii ustaw, rozporządzeń oraz kontraktów indywidualnych³. North podzielił instytucje formalne na trzy rodzaje: zasady polityczne – które określają system władzy,

3 Konstytucja oraz hierarchia instytucji formalnych leży w centrum badań ekonomii konstytucyjnej (Buchanan i Tullock, 1999). Dyscyplina ta, uznawana za jedną z gałęzi nowej ekonomii instytucjonalnej, stara się wyjaśnić działanie alternatywnych zestawów zasad instytucjonalno-konstytucyjnych oraz ich wpływ na gospodarkę (Metelska-Szaniawska, 2005: 88).

zasady ekonomiczne – sprowadzające się głównie do definiowania prawa własności, oraz kontrakty – określające zasady poszczególnych umów umożliwiających wymianę (North, 1990: 47).

Instytucje formalne są rozwijane i stanowią coraz większą część systemu, gdy w wyniku postępu technicznego i wiążącego się z nim wzrostu specjalizacji i podziału pracy struktura społeczna staje się coraz bardziej skomplikowana. W warunkach rosnącej złożoności relacji międzyludzkich rośnie stopa zwrotu inwestycji w instytucje formalne i opłaca się wówczas ponieść społeczne koszty rozbudowy formalnej części systemu instytucjonalnego. Formalne ograniczenia i zasady mogą uzupełniać działanie instytucji nieformalnych, przede wszystkim poprzez obniżenie kosztów informacji. Formalne instytucje mogą także nieformalne zasady zmieniać lub zastępować. Zarazem instytucje nieformalne są często przeszkodą dla powstania i efektywnego działania zasad formalnych.

Chociaż głównym celem instytucji jest usprawnienie ludzkich interakcji i tym samym obniżanie kosztów wymiany, to konkretne zasady formalne niekoniecznie ułatwiają i wspierają wszystkie transakcje, które mogłyby przyczynić się do rozwoju gospodarczego. Dzieje się tak dlatego, że zasady w zdecydowanej większości nie są tworzone w celu zapewnienia ogólnego społecznego dobrobytu. Proces polityczny nie gwarantuje niestety tworzenia instytucji korzystnych dla całego społeczeństwa. Współczesne struktury społeczne, nawet te, w których spora część formalnych ograniczeń jest tworzona demokratycznie, są na tyle skomplikowane, iż zasady rzadko zostają przyjęte w drodze poparcia większości. Zasada większości także nie gwarantuje efektywności instytucji. Zdecydowanie częściej kształtowane instytucje służą przede wszystkim tym, którzy posiadają większy wpływ na ich powstanie. Instytucje polityczne prowadzą do powstawania instytucji ekonomicznych, ponieważ to w drodze politycznego procesu podejmowania decyzji wprowadzane zostają prawa własności oraz ustalone zostają zasady ich przestrzegania. Niemniej jednak zasady regulujące gospodarkę mają także istotny wpływ na sam proces polityczny. W warunkach równowagi istniejący zestaw praw własności uzupełniony jest przez instytucje sfery politycznej, które zapewniają ich egzekwowanie. Jeśli następuje zmiana zasad politycznych, prowadzi to do zmiany reguł ekonomicznych i odwrotnie (North, 1990: 49; Furubotn i Richter, 2002: 15).

Trudności w obserwowaniu i analizie bieżących przemian instytucjonalnych wynikają z zasadniczej różnicy pomiędzy zamierzonym (pożądanym) a rzeczywistym efektem zmian instytucji. Rozbieżności między zakładanymi celami stanowiących instytucji formalnych a ich rzeczywistymi skutkami są konsekwencją tego, że ludzkie działania wyznaczają w dużym stopniu także instytucje nieformalne, które cechować może wyjątkowa trwałość. Jak pisze North (1990: 6):

Chociaż zasady formalne mogą zostać zmienione z dnia na dzień w wyniku politycznej lub sądowej decyzji, zasady nieformalne zawarte w zwyczajach, tradycjach i kodeksie zachowania są znacznie bardziej nieczułe na umyślne działania. Te kulturowe ograniczenia nie tylko łączą

przeszłość z terażniejszością i przyszłością, ale także dostarczają klucza do zrozumienia drogi historycznych przemian.

Ponieważ zasady formalne i nieformalne wzajemnie się uzupełniają, rzeczywista przemiana instytucji formalnych także jest długotrwała. Nawet w przypadku rewolucji, kiedy niemalże cała struktura instytucjonalna podlega przedefiniowaniu, faktycznych powodów wystąpienia tego zjawiska należy szukać w procesach, które rozpoczęły się znacznie wcześniej. Między innymi w taki sposób należy postrzegać upadek systemu komunistycznego w krajach Europy Wschodniej. Nie był on rezultatem jednorazowego wybuchu nieposłuszeństwa obywatelskiego ani szybkiej decyzji podjętej przez rządzących tymi krajami w latach 80. XX wieku, lecz efektem niewydolności systemu gospodarczego realnego socjalizmu oraz represji komunistycznego systemu politycznego. Zmiana środowiska instytucjonalnego jest tym wolniejsza, im głębiej zakorzenione są instytucje nieformalne oraz im wyraźniej zasady nieformalne są sprzeczne z nowymi instytucjami formalnymi. Jednostki i organizacje tworzą nowe instytucje, opierając się na tych już istniejących. W interesie organizacji, których powstanie umożliwiły dotychczas istniejące reguły, jest utrwalenie tych zasad; przyczyn ewentualnych zmian należy zatem szukać w modyfikacjach, jakie zaszły w relacjach cen lub zmianie preferencji. Na kształt nowo powstałych instytucji wpływ mają zasady i reguły stworzone wcześniej – a więc na terażniejszość wpływa przeszłość (David, 1994; Pejovich, 1998: 38; North, 2005: 62).

Wzajemna interakcja instytucji formalnych i nieformalnych kształtuje codzienny obraz ludzkiego życia. Rutyna, zwyczaje i zasady moralne od wieków ułatwiały współdziałanie ludzi w małych grupach. W miarę pogłębiania podziału pracy i rozwoju wymiany zwiększała się intensywność kontaktów i krąg zależności ekonomicznych, a coraz większa rola przypadała instytucjom formalnym regulującym stosunki i interakcje w społeczeństwie. Dostosowanie instytucji formalnych i nieformalnych jest warunkiem stabilności, czyli równowagi instytucjonalnej, ale jak podkreśla North, równowaga niekoniecznie musi oznaczać efektywność (1990: 83).

Institucje nieformalne mają zatem niebagatelny wpływ na cały układ instytucjonalny – ale jakie siły kształtują te instytucje? Odpowiedź na to pytanie wymaga wejścia w obszar badawczy socjologii, historii i psychologii kognitywnej. North akcentuje znaczenie ludzkiego sposobu myślenia i przekonań, często posługując się pojęciem modeli mentalnych jednostek. Społeczeństwa pierwotne regulowały zdecydowaną większość swego działania, opierając się na wierzeniach oraz tradycji. Współcześnie nawet w państwach najbardziej rozwiniętych, gdzie instytucje formalne regulują niemalże każdy aspekt życia politycznego i gospodarczego, nie mogłyby one działać bez istniejących równocześnie norm zachowania czy zwyczajów. Instytucje nieformalne są kluczem do zrozumienia różnic pomiędzy systemami społeczno-ekonomicznymi, ponieważ dzięki nim najłatwiej pojąć, dlaczego instytucje formalne, które sprawdziły się w jednym

państwie, w innym są całkowicie nieefektywne. Zasady nieformalne to informacje przekazywane z pokolenia na pokolenie, czyli społeczna spuścizna, składająca się na kulturę. Kultura zapewnia językowo zakorzeniony konceptualny szkielet, służący ludziom do odkodowania i zinterpretowania informacji (North, 1990: 37; Eggertsson, 1996: 13).

Zasady i reguły nieformalne wpływają na społeczeństwo zarówno w krótkim, jak i długim okresie. W krótkim czasie kultura definiuje, w jaki sposób ludzki umysł przetwarza informacje, i w konsekwencji kształtuje nieformalne ograniczenia, konwencje i normy społeczne. Natomiast w dłuższym okresie czynniki kulturowe mają decydujący wpływ na to, w jaki sposób ewoluują instytucje. Należy także podkreślić, że instytucje nieformalne, które są silnie uwarunkowane kulturowo, nie ulegną natychmiastowej zmianie w wyniku zmian instytucji formalnych (North, 1990: 45).

Proces przemian instytucjonalnych charakteryzuje szczególnie złożoność i zmienna dynamika. Instytucje wciąż ewoluują. Niektóre instytucje nieformalne z czasem przekształcane są w formalne, inne wciąż kształtują ludzkie zachowania poprzez wpływ, jaki wywierają na przekonania, z kolei wpływ niektórych z czasem zanika. Zmianom podlegają nawet systemy instytucjonalne, które wydają się mieć charakter stabilny.

Instytucje stanowią kulturową i społeczną przestrzeń, w jakiej ludzie funkcjonują i którą przyswajają. W instytucjach zawarte są normy i wierzenia odzwierciedlające kognitywne modele oraz wiedzę, którą człowiek posiadał w drodze historycznego procesu międzyludzkiej interakcji, socjalizacji, uczenia się i eksperymentowania. Za pomocą instytucji ludzie z pokolenia na pokolenie przekazują sobie tę wiedzę, kulturę, a także wierzenia i normy postępowania. Dlatego instytucjonalne reguły nie tylko wpływają na ludzkie preferencje, zachowanie i jego efekty w danym czasie, ale również, a może przede wszystkim, są główną przyczyną procesu historycznych zmian (Greif, 2006: 380).

Szukając przyczyn instytucjonalnych przemian i w ideologii, i w wierzeniach, North poświęca wiele uwagi procesom poznania. Zauważa i rozwija myśl, że w rzeczywistości człowiek jest racjonalny jedynie w ograniczonym zakresie – że przeważająca część decyzji, jakie podejmuje, nie jest wynikiem logicznej kalkulacji. U podstaw działania jednostki leżą przekonania oraz modele mentalne, czyli „wewnętrzne reprezentacje, jakie tworzą jednostki poprzez indywidualny system poznawczy w celu zinterpretowania środowiska i instytucji, które są zewnętrznym (w stosunku do umysłu) mechanizmem pozwalającym kształtować i porządkować środowisko” (Denzau i North, 1994: 4). Modele mentalne są do pewnego stopnia unikatowe dla każdej jednostki, jednakże za sprawą ideologii oraz instytucji są one przez społeczności współdzielone, co pozwala ludziom lepiej się komunikować i dzielić wiedzą. Sam związek pomiędzy stworzonymi przez jednostki modelami mentalnymi a ideologią i instytucjami wciąż nie jest dokładnie zrozumiały, także dla nauk kognitywnych. Przyjąwszy jednak, że jednostki mogą działać na podstawie odmiennych modeli mentalnych, można wyjaśnić, dlaczego postępują

w różny sposób w podobnych sytuacjach i różnie interpretują identyczne sytuacje. Opierając się na tradycyjnym modelu działania człowieka ekonomicznego, nie jesteśmy w stanie wyjaśnić tego zjawiska (Kim, 2008: 16). Wykorzystanie nauk kognitywnych w analizie przemian społecznych nie jest czymś nowym. Socjologia już od dawna interesuje się tym, w jaki sposób struktury społeczne i ludzkie procesy poznawcze wzajemnie na siebie oddziałują. Peter L. Berger i Thomas Luckmann (1983) stwierdzili w latach 60., że instytucje są przede wszystkim tworem ludzkiego umysłu.

Wciąż wiele problemów przysparza badaczom podanie źródeł reorientacji preferencji. Na pewno wpływ na gusta jednostek mają zmiany cen. Częsty przykład potwierdzający tę tezę to przemiana w dwudziestowiecznej strukturze typowej rodziny, głównie w wyniku wzrostu płac oraz zwiększenia sfery czasu wolnego. Z kolei przeobrażenie obrazu typowej rodziny było przyczyną zmian w ideologii i stosunku do roli kobiety w społeczeństwie (North, 1990: 84). Jednakże zależność pomiędzy wzrostem lub spadkiem cen a ideologią nie są jednostronne. Przemiany zachodzące w wierzeniach jednostek także mogą prowadzić do zmian na rynku, czego przykładem może być odejście ludzkości od niewolnictwa. Pomimo gospodarczych argumentów przemawiających za utrzymaniem niewolnictwa na gruncie ideologii kształtującej się w XVIII i XIX wieku ludzie powszechnie zaczęli określać posiadanie na własność innej istoty ludzkiej jako niemoralne (Fogel i Engerman, 1974).

Zgodnie z koncepcją Northa istotne dla badania procesu zmian instytucjonalnych jest zrozumienie, że instytucje powstają, aby człowiek mógł lepiej radzić sobie z niepewnością, której źródłem jest środowisko przyrodnicze oraz społeczne. Co ważne, społeczeństwa pierwotne lub słabo rozwinięte tworzyły instytucje pozwalające przede wszystkim niwelować niepewności płynące ze środowiska przyrodniczego. W takich warunkach, głównie poprzez instytucje nieformalne, na które składa się system wierzeń, religii itp., starano się wyjaśniać wiele niezrozumiałych ówczesnie zjawisk przyrodniczych, co prowadziło do wykształcenia przekonań zbiorowych i relacji opartych na silnych związkach interpersonalnych. Wraz z rozwojem nauki, w wyniku postępu technicznego, człowiek znacznie lepiej radził sobie ze środowiskiem przyrodniczym, rozwiązując większość problemów. Owocem rozwoju technicznego oraz wzrostu podziału pracy jest jednak fakt, że relacje międzyludzkie stały się znacznie bardziej skomplikowane; ponadto wzrosła niepomniernie skala zależności, tym samym środowisko społeczne stało się dziś głównym źródłem niepewności.

Przekształcenie systemu instytucjonalnego odpowiednio do potrzeb sytuacji, w której środowisko społeczne jest głównym źródłem niepewności, North (2005: 16) uznał za główne wyzwanie stojące przed współczesnym światem. Zacołanie niektórych krajów wynika właśnie z trudności w przekształceniu systemu instytucjonalnego w taki sposób, aby sprzyjał rozwojowi podziału pracy, wymiany, wdrażaniu nowych technologii i powszechnemu procesowi uczenia się jednostek. Współcześnie transakcje wymagają znacznie bardziej zaawansowanych instytucji.

Wcześniej wymiana była dokonywana głównie twarzą w twarz, czyli w oparciu na bezpośrednich związkach międzyludzkich, które miały silne i trwałe podstawy w instytucjach nieformalnych. Dziś transakcje dokonuje się często na odległość, bezosobowo, z niezliczoną liczbą kontrahentów, których zna się krótko albo wcale. Taka wymiana wymaga istnienia wielu zasad i reguł zarówno gospodarczych, jak i politycznych. Co podkreśla North (2005: 71), te nowe instytucje są często zaprzeczeniem starego systemu, który wciąż pozostaje w genetycznej świadomości człowieka, gdyż formował się wcześniej przez tysiące lat.

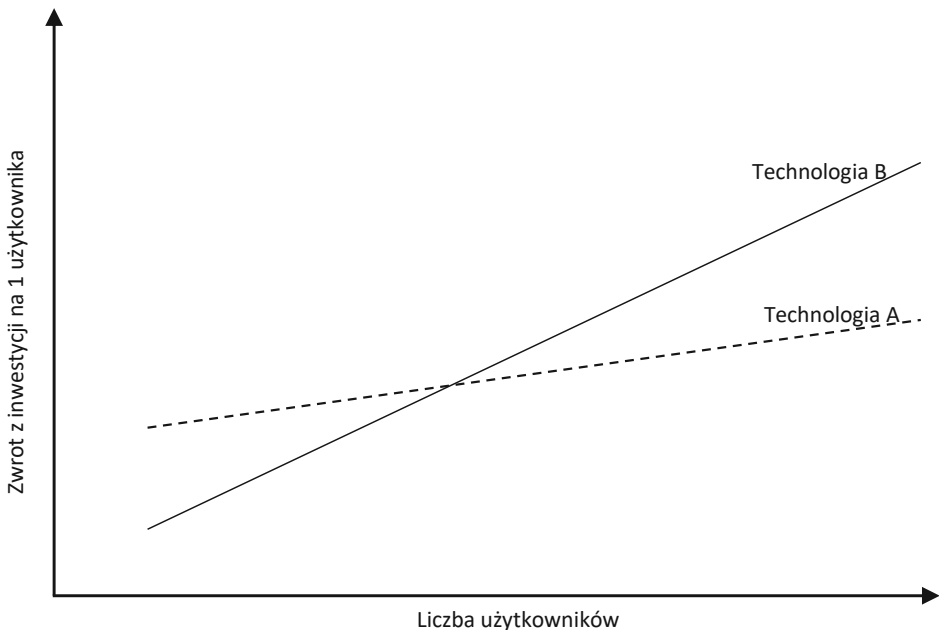
2.4. *Path dependence* – uwarunkowania historyczne

Instytucje przekształcają się stopniowo, a sam proces zmian instytucjonalnych jest powolny i zależny od historii. Przy badaniu wpływu historii na instytucje pomocna jest koncepcja *path dependence*⁴. Teoria ta została stworzona przez ekonomistów w celu wyjaśnienia procesu adaptacji nowych technologii. Empiryczne obserwacje skłoniły W. Briana Arthura (1989) oraz Paula A. Davida (1985) do zakwestionowania twierdzenia ekonomii neoklasycznej mówiącego, że w warunkach wolnego rynku przedsiębiorcy zawsze wybiorą taką metodę produkcji, która zapewni maksymalizację zysku (Dzionek-Kozłowska, 2009: 35). Badacze ci twierdzą, że w rzeczywistości powszechne jest przyjmowanie w pewnych gałęziach przemysłu takiej technologii, która nie gwarantuje najlepszego możliwego wykorzystania posiadanych czynników produkcji. Podstawowy wniosek płynący z badań Arthura mówi, że nieefektywność wielu procesów gospodarczych wynika z istnienia zjawiska rosnących przychodów i tzw. „efektów sieci” (*network externalities*) (Kwaśnicki, 2003). W sytuacji, gdy konkuruje ze sobą kilka nowych rozwiązań technologicznych, których wdrażanie i upowszechnianie wiąże się z rosnącymi przychodami, czynniki decydujące o tym, jakie rozwiązanie stanie się dominujące (czyli co wybiorą przedsiębiorcy), mogą mieć charakter losowy – mogą stanowić efekt przypadku i być pierwotnie postrzegane jako mało istotne. Najpopularniejsza technologia będzie dalej rozwijana i udoskonalana, by

4 Dotychczas w polskiej literaturze nie upowszechniła się żadna z propozycji tłumaczeń angielskiego terminu *path dependence*. Pojęcie to przez polskich autorów tłumaczone jest m.in. jako: „ścieżka rozwoju” (Maślak, 2002: 230), „samowarunkujące się ścieżki rozwoju” (Kwaśnicki, 2003), „trajektorie rozwojowe” (Dzionek-Kozłowska, 2009), „uzależnienia od dotychczasowej ścieżki rozwoju” (Bałtowski i Miszewski, 2007: 49), „zależności od ścieżki” (Gwosdz, 2004) czy „pułapki gorszego produktu” (Kowalski, 2005: 103). Niekiedy terminu *path dependence* się nie tłumaczy (Dzionek-Kozłowska, 2010) i aby uniknąć niejasności, także w poniższym opracowaniu pozostawiono je w oryginalnym brzmieniu.

w końcu, w wyniku wcześniejszych zdarzeń oraz rosnących przychodów, nastąpiło zamknięcie (*lock-in*). Koszt zmiany przyjętego wcześniej rozwiązania może być na tyle wysoki, że nawet w sytuacji, kiedy okaże się, iż zaadaptowana technologia nie jest najbardziej efektywna, większość przedsiębiorców nadal będzie ją stosować (Arthur, 1989: 116; David, 1985: 332).

Rysunek 2.1. ilustruje typową sytuację *path dependence*. W przypadku obu technologii, A i B, zwiększenie popularności, czyli liczby użytkowników, wiąże się z rosnącymi przychodami. Jednak dlatego, że na początku zysk płynący z przyjęcia technologii B jest mniejszy aniżeli z A, większość przedsiębiorców będzie wybierać wariant A. Większa liczba użytkowników doprowadza do wystąpienia dodatniego sprzężenia zwrotnego, a zatem jeszcze większej dysproporcji w stopie zwrotu pomiędzy obiema technologiami. Innowacja techniczna A szybko zdominuje rynek, choć gdyby liczba użytkowników technologii B wcześniej osiągnęła poziom zapewniający większą stopę zwrotu, to właśnie ona przynosiłaby znacznie większy zysk. Jeśli zatem wdrożenie jakiejś technologii wiąże się z rosnącymi przychodami, kluczowe znaczenie dla zdominowania rynku ma jak najszybsze osiągnięcie takiej liczby użytkowników, która pozwala osiągnąć stopę zwrotu na poziomie umożliwiającym zadziałanie mechanizmu dodatniego sprzężenia zwrotnego. Warunki, które na to pozwolą, mogą zaistnieć w wyniku zdarzeń o charakterze losowym, natomiast kiedy już pojawią się rosnące przychody, podmioty rynkowe mają silne argumenty za tym, żeby trzymać się raz obranej ścieżki (Pierson, 2004: 23).



Rysunek 2.1. Wzrost zysku z inwestycji w zależności od obranej technologii

Źródło: Pierson, 2004: 23.

Dodatnie sprzężenie zwrotne ma miejsce, gdy każdy wybór określonej technologii przez przedsiębiorcę zwiększa prawdopodobieństwo takiej samej decyzji w przyszłości. Wskazywane są cztery źródła tego mechanizmu: (a) duże koszty wdrożenia technologii lub koszty stałe; (b) efekty uczenia się (*learning effects*), które usprawniają produkcję lub zmniejszają koszty, kiedy technologia się rozprzestrzenia; (c) efekty koordynacji, które dają korzyści ze współpracy z innymi podmiotami rynku podejmującymi takie same kroki; (d) oczekiwania adaptacyjne, czyli rozprzestrzeniające się przekonanie, że właśnie to rozwiązanie technologiczne będzie się nadal upowszechniało (Arthur, 1994: 112). Proces ten charakteryzuje nieprzewidywalność, nieelastyczność, nieergodyczność i potencjalna nieefektywność. Jest on nieprzewidywalny, ponieważ początkowe zdarzenia mają duży wpływ i są częściowo losowe, więc prawdopodobnych jest wiele alternatywnych wariantów. Nie jesteśmy w stanie dokładnie przewidzieć, które z rozwiązań zostanie wdrożone. Nieelastyczność tego procesu polega na tym, że im dalej on postępuje, tym trudniej o zmianę ścieżki na inną. Nieergodyczność wynika z tego, że wszystkie zdarzenia, nawet te najwcześniejsze i losowe, mają wpływ na cały proces. Potencjalna ścieżka rozwoju może być nieefektywna, ponieważ w dłuższym okresie przychody mogą być niższe aniżeli te możliwe do osiągnięcia w przypadku obrania wcześniej innej alternatywy (Arthur, 1994: 112; Pierson, 2004: 18).

Koncepcja *path dependence* szybko stała się popularna nie tylko w ekonomii, ale także innych naukach społecznych, a samego terminu zaczęto używać w celu podkreślenia, jak wydarzenia z przeszłości wpływają na teraźniejszość. Jednakże teoria ta to coś więcej niż trywialne stwierdzenie faktu, że historia ma znaczenie. Margaret Levi (1997: 28) następująco zdefiniowała *path dependence*:

Path dependence oznacza [...], że jeśli państwo lub region wejdzie na jakąś drogę rozwoju, koszt zmiany obecnej sytuacji jest bardzo wysoki. Wybór innej drogi wciąż będzie możliwy, ale bariera w postaci istniejącego układu instytucji blokuje prostą zamianę obranej początkowo ścieżki.

Rozważania Arthura i Davida o zjawisku rosnących przychodów w kontekście nowych technologii są zatem istotne również z punktu widzenia innych procesów społecznych (Pierson, 2000: 254). Arthur analizuje sytuację, kiedy na rynku konkurują ze sobą różne technologie, jednak w rzeczywistości bezpośrednio rywalizacja ma miejsce między organizacjami, które owe innowacje wdrażają. Zgodnie z koncepcją *path dependence* Northa istnieją dwie siły, które kształtują instytucjonalną ścieżkę rozwoju: rosnące przychody oraz niedoskonałe rynki charakteryzujące się znaczącymi kosztami transakcji. Zarówno Arthur, jak i David skupiają się jedynie na rosnących przychodach. North (1990: 95) z kolei zauważa: „W świecie, gdzie instytucje nie przynoszą rosnących przychodów, a rynki są konkurencyjne, instytucje nie mają znaczenia”.

Jednak takie założenie charakteryzuje tylko świat ekonomii neoklasycznej. W realnym świecie działanie instytucji wiąże się z rosnącymi przychodami, zarazem powstają warunki, które Arthur wymienia jako konieczne dla powstania

path dependence. Po pierwsze, powstające organizacje lub instytucje, czyli społeczne innowacje, zwykle wiążą się z wysokimi kosztami ustanowienia⁵. Po drugie, występuje także efekt uczenia się, ponieważ organizacje, które lepiej przystosują się do nowych warunków instytucjonalnych, mogą liczyć na większe zyski. Tak jak w przypadku wprowadzania innowacji technicznej, nie ma gwarancji, że przystosowanie się do nowych warunków większej liczby organizacji będzie społecznie efektywne. Po trzecie, będzie miał miejsce efekt koordynacji: bezpośrednio poprzez zawieranie przez organizacje kontraktów oraz pośrednio, pobudzając inwestycje w formowanie ustroju państwowego. Po czwarte, mogą mieć znaczenie oczekiwania adaptacyjne, ponieważ upowszechnianie się relacji na nowych zasadach niweluje niepewność związaną ze zmianami instytucji (North, 1990: 95).

W ten sposób koncepcja *path dependence* wzmacnia argumenty tych, którzy podważają przekonanie, że konkurencja jest wystarczającym warunkiem ewolucyjnego procesu wyłaniania się efektywnych rozwiązań i instytucji. Z drugiej strony, trudno uznać, że koncepcja ta wskazuje jednoznacznie efektywność rozwiązań opartych na centralnej regulacji. Wnioski wydają się mieć głównie charakter negatywny – otrzymujemy wyjaśnienie, dlaczego pomyślnie kształtowanie rozwoju jest tak trudne. Koncepcja *path dependence* może być także potraktowana jako uzupełnienie argumentacji za znaczeniem subiektywnych modeli mentalnych. Jeżeli bowiem rynki działają niedoskonale, informacja na temat wymiany jest niepełna, koszty transakcji znaczące i jednocześnie występuje interakcja instytucji formalnych i nieformalnych, a ograniczenia wiedzy dotyczą także organizacji centralnych, to zmiana obranej wcześniej nieefektywnej ścieżki jest niezmiernie trudna. Może ona nastąpić jedynie w wyniku przekształceń w percepcji jednostek, innymi słowy, w wyniku efektywnego procesu uczenia się.

System instytucji hamujący rozwój gospodarczy sprzyja powstawaniu organizacji i grup interesów, których celem jest zachowanie *status quo*, tak aby czerpać korzyści, wykorzystując obecne reguły. Organizacje te będą się starały tak wpływać na państwo, żeby broniło ich interesów. W takiej sytuacji obrona ścieżka może pozostać nieefektywna społecznie i gospodarczo, a stworzony system polityczny może zostać podporządkowany jakimś grupom interesu (politycznym, wojskowym, religijnym), które siłą, a także poprzez narzucenie ideologii, będą starały się utrzymać korzystną dla siebie sytuację. Od istniejących w danym czasie instytucji zależą także metody i cele ewentualnych przemian instytucjonalnych oraz trudność ich dostosowania do celów tych, którzy chcą je zmieniać. Różne społeczeństwa tworzą zróżnicowane instytucje nie tylko dlatego, że owe instytucje pełnią inne funkcje, lecz także dlatego, że sytuacje, w jakich one powstawały, były inne; wykształcały się w obrębach innych norm i wierzeń. Greif przywołuje tutaj historyczne przykłady tworzenia się różnych instytucji wspierających handel w średniowieczu w rejonie

5 North za przykład podaje proces tworzenia konstytucji Stanów Zjednoczonych w 1787 roku, ale dobrym potwierdzeniem może być także transformacja ku gospodarce rynkowej byłych krajów socjalistycznych.

basenu Morza Śródziemnego, które pomimo powstawania w różnych kręgach kulturowych i politycznych (np. muzułmańska Afryka Północna oraz chrześcijański półwysep Apeniński) oraz różnej formy pełniły z powodzeniem podobne funkcje (Greif, 1993, 1997).

Jak pisze North (1990: 100), należy pamiętać, że to organizacje są podstawowym instrumentem działań instytucjonalnych i że działając w celu maksymalizacji korzyści, będą się one starały wykorzystać taki wariant, który wydaje się zapewniać jak najszybciej jak największy zysk. Z drugiej strony, każdy istniejący system instytucjonalny stwarza takie warunki dla organizacji, w których ich działania w dłuższej perspektywie mogą okazać się zarówno produktywne, jak i nieproduktywne. Ponieważ uczestnicy rynków posiadają ograniczone informacje podjęte przez nich decyzje nie zawsze będą optymalne. Starania organizacji, by osiągnąć korzyści w okresie krótkim, mogą skutkować nieproduktywnym działaniem w okresie długim. Pobieżne spojrzenie na historię narzuca wniosek, że pomiędzy intencjami a rezultatami wielu podjętych działań istnieje ogromna przepaść.

Podsumowując, w okresie długim rozwój gospodarczy jest konsekwencją krótkookresowych decyzji jednostek i organizacji, politycznych i gospodarczych, które bezpośrednio lub pośrednio kształtują wydajność systemu społeczno-gospodarczego. Na podjęte decyzje wpływają subiektywne modele mentalne jednostek. Ponieważ modele mentalne są odzwierciedleniem istniejących idei, ideologii i wierzeń, które tylko częściowo pozwalają na pozyskanie aktualnych informacji, konsekwencje wdrożonych polityk są nieprzewidywalne. Chociaż nie jesteśmy w stanie przewidzieć kierunku krótkookresowych ścieżek rozwoju, to ze względu na charakterystyczne dla struktur instytucjonalnych rosące przychody oraz komplementarność subiektywnych modeli mentalnych nieco łatwiej jest wskazać długoterminową trajektorię. Z kolei znacznie trudniej skutecznie wpływać na instytucje i kształtować rozwój. Teoria *path dependence* pozwala lepiej zrozumieć, dlaczego na przestrzeni dziejów podejmowano pewne decyzje, a także to, jak wpłynęły one na teraźniejszość. Nie jesteśmy jednak w stanie na jej podstawie precyzyjnie przepowiadać przyszłości i jej skutecznie kształtować.

2.5. Ograniczenie przemocy jako warunek ładu społecznego i rozwoju

W ostatnim okresie swej twórczości Douglass C. North podjął wraz z Johnem J. Wallisem i Barrym R. Weingastem (w dalszej części tekstu: NWW) próbę przedstawienia teorii rozwoju opartej na zintegrowanym wykorzystaniu teorii ekonomicznej, teorii polityki i teorii zachowań społecznych. Takie podejście, będące wyrazem konsekwentnego stosowania założeń instytucjonalnej analizy, pozwoliło

rozwinąć interesującą teorię przemocy jako zjawiska łączącego sferę polityki, gospodarki i relacji międzyludzkich z wywierającym przemożny wpływ na te wszystkie sfery życiem społecznym. Punktem wyjścia teorii NWW jest założenie, że fundamentalnym warunkiem wystąpienia rozwoju społeczno-ekonomicznego jest rozwiązanie problemu przemocy. W krajach rozwijających się jednostki i organizacje posługują się przemocą lub grożą, że się posłużą, po to aby zdobywać bogactwo oraz zasoby. Każde społeczeństwo radzi sobie inaczej z problemem przemocy, tworząc różne instytucje oraz organizacje (North, Wallis i Weingast, 2009: 13).

Z tej perspektywy ważne jest wyróżnienie dwu typów porządku społecznego: porządku ograniczonego dostępu (*limited access order*) i porządku wolnego dostępu (*open access order*). Porządek ograniczonego dostępu (*limited access order*) pojawił się mniej więcej 5–10 tysięcy lat temu, zastępując społeczeństwa zbieracko-myśliwskie. Był on następstwem pierwszej rewolucji społecznej (nazywanej także rewolucją neolityczną, rolniczą lub pierwszą rewolucją gospodarczą), czyli przejściem od koczowniczego trybu życia związanego ze zbieractwem i łowiectwem do trybu życia osiadłego, związanego z rolnictwem. Proces zaszedł w wyniku tworzenia się społeczności wokół tych, którzy najlepiej radzili sobie z przemocą i mogli ochronić elity – handlarzy, duchownych czy polityków. Nowa forma społecznej organizacji służyła ochronie praw własności i zapewniała większe zyski. Silna pozycja elit wiązała się z tym, że pozyskiwane renty były inwestowane w tworzenie koalicji, które za główny cel miały wykorzystywanie instytucji władzy do zapewnienia sobie przywilejów gospodarczych oraz ograniczania innym możliwości wejścia na rynki gospodarcze i polityczne. W warunkach porządku ograniczonego dostępu system polityczny jest wykorzystywany przez władze do regulowania konkurencji gospodarczej i pozyskiwania rent ekonomicznych. Renty są zaś głównym czynnikiem kształtującym społeczne relacje, kontrolującym przemoc oraz ustanawiającym społeczne kooperacje. Większość współczesnych społeczeństw wciąż żyje w warunkach porządku ograniczonego dostępu. NWW określają porządek ograniczonego dostępu stanem naturalnym (*natural state*), ponieważ przez większą część historii ludzkości, także obecnie, jest to najpowszechniejszy i najbardziej „naturalny” typ porządku społecznego, w którego ramach funkcjonują ludzie (Weingast, 2011: 30).

Porządek wolnego dostępu (*open access order*) to stosunkowo nowy twór społeczny, który udało się wykształcić na początku XIX wieku kilku społeczeństwom, rodzącym się w dobie rewolucji przemysłowej. Pojawienie się porządku ograniczonego dostępu przyspieszyło rozwój techniczny i gospodarczy, ale dopiero wraz z powstaniem społeczeństw o wolnym dostępie historia ludzkości zaczęła przechodzić fundamentalne zmiany. Podstawą gospodarczych i politycznych regulacji w społeczeństwach otwartego porządku jest konkurencja i swoboda dostępu do rynków gospodarczych i politycznych. Mniejsze znaczenie mają bezpośrednie, osobiste relacje uczestników rynków, ponieważ istniejące prawa są uniwersalne i obowiązują wszystkich (*rządy prawa*). W warunkach wolnego dostępu to państwo posiada monopol stosowania przemocy. Jednostki mogą swobodnie tworzyć

organizacje, a zasada rządów prawa chroni jednostki zarówno przed przemocą innych jednostek, jak i państwa (North, Wallis i Weingast. 2009: 22–23). Tabela 2.1. przedstawia główne różnice pomiędzy państwem naturalnym a porządkiem wolnego dostępu.

Tabela 2.1. Różnice pomiędzy państwem naturalnym a społeczeństwem wolnego dostępu

Porządek wolnego dostępu	Porządek ograniczonego dostępu
1. Wysoki poziom rozwoju gospodarczego i politycznego.	1. Powolny i nietrwały wzrost gospodarczy.
2. Gospodarki, które rzadziej doświadczają ujemnego wzrostu gospodarczego.	2. Rządzenie wbrew ogólnej zgodzie podwładnych.
3. Bogate i aktywne społeczeństwo obywatelskie z dużą liczbą organizacji.	3. Relatywnie niewielka liczba organizacji.
4. Większe i bardziej zdecentralizowane rządy.	4. Mniejsze i bardziej scentralizowane rządy.
5. Powszechne bezosobowe relacje społeczne oparte na rządach prawa, zabezpieczonych prawach własności, sprawiedliwości i równości – wszyscy członkowie społeczności mają takie same prawa.	5. Dominacja społecznych relacji opartych na związkach osobistych związanych z przywilejami, społeczną hierarchią, prawem, które nie obowiązuje wszystkich w ten sam sposób, niezabezpieczonymi prawami własności – nie wszyscy są sobie równi.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: North, Wallis i Weingast, 2009.

Według NWW proces transformacji od porządku ograniczonego dostępu do porządku o wolnym dostępie jest niezwykle ważny dla zrozumienia wielu obecnych problemów rozwoju gospodarczego. Na obraz porządku społecznego wpływa metoda tworzenia przez społeczeństwo instytucji wspierających organizacje, a przede wszystkim sposób, w jaki ogranicza się lub udostępnia jednostkom dostęp do członkostwa w tych organizacjach. Metody, jakimi społeczeństwa ograniczają przemoc oraz kontrolują organizacje, są zróżnicowane, stąd ludzie zachowują się odmiennie w zależności od tego, w ramach jakiego porządku społecznego funkcjonują. Przemoc, organizacje, instytucje, renty oraz wierzenia są głównymi elementami teorii NWW (2009: 2).

Ważną cechą funkcjonowania stanu naturalnego są ograniczenia przy tworzeniu organizacji. Organizacje zwykle mogą tworzyć jedynie elity, korzystające z pomocy państwa. Gdy system polityczny używa rent i ograniczeń w dostępie, by podtrzymać ład społeczny, nie mogą istnieć konkurencyjne rynki. Kluczowe znaczenie dla wymiany mają osobiste relacje kontrahentów oraz ich siła. Jednostki oraz organizacje nie są traktowane jednakowo. Silniejsi mają możliwość użycia przemocy, mogą cieszyć się większymi przywilejami oraz dostępem do zasobów. Jednostki, które mają niewielką siłę, mogą w ogóle nie mieć tego dostępu. W ten sposób elity organizują całe społeczeństwo dla własnych korzyści kosztem większości. W społeczeństwach porządku wolnego dostępu personalne relacje wciąż

mają znaczenie, jednak ważne, a nawet kluczowe dla kondycji systemu są relacje bezosobowe. Jednostki mają możliwość współdziałania niezależnie od tego, z jakiej grupy społecznej, rodziny czy organizacji się wywodzą. Tworzenie koalicji i członkostwo w organizacjach jest możliwe praktycznie dla wszystkich. Przestaje się liczyć to, skąd pochodzisz, liczy się to, co potrafisz, czy chcesz się uczyć i działać. Dlatego porządek otwartego dostępu jest równoznaczny z procesem włączania niemal wszystkich do ekonomicznej aktywności i oznacza tworzenie nowych zasobów i możliwości.

NWW (2009: XII) oceniają, że obecnie około 25 państw i 15 procent ludności świata żyje w warunkach porządku otwartego, w pozostałych 175 krajach obejmujących 85 procent populacji panuje nadal porządek o ograniczonym dostępie. Większość krajów słabo rozwiniętych ma niewydolne instytucje, ponieważ panujące tam systemy społeczne przybrały formę ograniczonego dostępu. Wiele państw, których porządek społeczny wciąż ma wiele cech charakterystycznych dla ograniczonego dostępu, jest jednak w dość zaawansowanym stadium transformacji (między innymi część krajów postkomunistycznych). Zgodnie z koncepcją NWW (2009: 25–26) kluczem do zrozumienia problemów rozwoju gospodarczego jest zbadanie logiki transformacji od porządku ograniczonego dostępu do porządku wolnego dostępu. Ponieważ owa przemiana następuje w warunkach porządku ograniczonego dostępu, należy dokładniej zbadać, jak funkcjonuje ten typ ładu społecznego.

Z ekonomicznego punktu widzenia ważne jest, że problem przemocy i wykorzystywania uprzywilejowanej pozycji wiąże się z procesami tworzenia renty ekonomicznej i walki o ten rodzaj dochodu. Monopole i przywileje tworzone w społeczeństwach opartych na porządku ograniczonego dostępu są źródłem renty ekonomicznej jednostek i organizacji, których głównym narzędziem jest przemoc. Niemniej jednak w warunkach ograniczonego dostępu członkowie dominującej w danej społeczności koalicji zwykle zgadzają się wzajemnie szanować swoje przywileje. Zdobywanie przywilejów i rent tworzy bodźce dla kooperacji. Członkowie elit wiedzą, że nieograniczone stosowanie przemocy może zredukować renty, oraz zdają sobie sprawę z tego, iż pozostali członkowie dominującej koalicji posiadają podobną wiedzę i możliwości. Porządek ograniczonego dostępu opiera się zatem na równowadze sił pomiędzy najpotężniejszymi grupami. Tak długo, jak poszczególne członkowie koalicji dominującej będą uzyskiwali wyższe renty, powstrzymując się od agresji, tak długo będzie panował porządek. Zachwianie tą równowagą może prowadzić do pogrążenia się danego społeczeństwa w chaosie i przemocy.

Koalicje dominujące tworzą „specjaliści” z różnych dziedzin – wojskowi, politycy, duchowni, przedsiębiorcy; pełnią oni komplementarne funkcje w procesie tworzenia rent, jakkolwiek bezpośrednią kontrolę w systemach ograniczonego dostępu sprawują specjaliści od przemocy, np. wojskowi. W warunkach porządku ograniczonego dostępu wszyscy członkowie dominującej koalicji są w stanie pozyskiwać renty z zasobów, które kontrolują. Jeśli renty są wystarczająco duże, każdy z nich uznaje, że opłacalne jest utrzymanie *status quo* i powstrzymanie się od przemocy

wobec członków koalicji. Jak zauważają NWW, we wcześniejszych fazach rozwoju szczególnie ważna była rola duchownych oraz władców, którzy kontrolowali relacje pomiędzy członkami elit a resztą społeczeństwa. Jeśli pod egidą państwa organizacje elit z powodzeniem tworzą warunki dla własnej kooperacji, to są w stanie osiągnąć większy zysk z istniejących zasobów. Istotna jest równowaga pomiędzy dystrybucją i organizacją potencjalnej przemocy oraz władzy politycznej z jednej strony, a dystrybucją i organizacją siły gospodarczej z drugiej. NWW (2009: 20) piszą o podwójnej równowadze (*double balance*). Z jednej strony, warunkiem społecznej stabilności jest równowaga w procesach pozyskiwania przez elity korzyści, z drugiej: systemy polityczne, gospodarcze, kulturowe, społeczne i wojskowe muszą zawierać zgodne systemy bodźców regulujących ich działanie. Owa teoria podwójnej równowagi sugeruje, że system gospodarczy oraz polityczny zwykle działają według tej samej logiki i mają charakter porządku ograniczonego lub otwartego dostępu. Nie może zatem dojść do fundamentalnego przekształcenia w działaniu gospodarki bez znaczących zmian systemu politycznego. Podobnie system polityczny nie może ewoluować bez zmian w sferze gospodarczej (North, Wallis i Weingast, 2006: 20).

Pokój zależy od równowagi korzyści pozyskiwanych z procesu tworzenia rent. Tworzenie renty jest w centrum logiki działania porządku ograniczonego dostępu, należy więc dokładnie wyjaśnić, jak NWW ją rozumieją. Odwołują się oni do klasycznego pojęcia renty, czyli rozumieją ją jako zwrot z kapitału lub działalności, który jest wyższy niż zwrot z najlepszej alternatywnej działalności (North i in., 2013: 6). Pojęcie renty jest powszechnie wykorzystywane we współczesnych badaniach nad rozwojem gospodarczym w kontekście zjawiska pogoni za rentą (*rent seeking*) (Krueger, 1974; Bhagwati, 1982). Jednak podczas gdy autorzy koncepcji *rent seeking* uznają to zjawisko za jednoznacznie negatywne, to NWW akcentują jego ważny pozytywny aspekt – renty sprawiają, że członkowie elit działają w sposób bardziej przewidywalny. Oczywiście nie wszystkie renty mają pozytywny efekt na działanie społeczeństwa. Jedynie o rentach, których wyeliminowanie powodowałoby eskalację przemocy, można powiedzieć, że wpływają korzystnie na stabilność porządku społecznego. Taka analiza prowadzi do ważnego wniosku dotyczącego polityki gospodarczej i reform w państwach rozwijających się, ale także w krajach transformacji: w wielu przypadkach reformy, eliminując istniejące źródła rent, naruszają równowagę społeczną i w konsekwencji, zamiast stworzyć konkurencyjne rynki, pogrążają dane państwo w nieładzie i przemocy (North i in., 2013: 7–8). Wydaje się, że idea pozytywnej roli renty ekonomicznej jako czynnika ładu społecznego może być wykorzystywana przez zwolenników ewolucyjnej zmiany społecznej i stopniowego reformowania systemów politycznych i ekonomicznych.

Należy jednocześnie zwrócić uwagę na paradoks logiki działania systemu ograniczonego dostępu. Z jednej strony, dzięki ograniczeniu dostępu do zasobów elity zapewniają sobie renty, w ten sposób redukując przemoc i tworząc warunki dla wzrostu gospodarczego, jednak z drugiej strony, brak konkurencji jest przyczyną

nieefektywnej alokacji zasobów i braku trwałego wzrostu w długim okresie. Porządek ograniczonego dostępu nie ma charakteru statycznego. Jest podatny na kryzysy, kiedy w wyniku konkurencji o renty może dojść do czasowej eskalacji przemocy. Dlatego państwa o takim ładzie społecznym doświadczają zwykle okresów względnie wysokiego wzrostu gospodarczego, ale także gwałtownych i długotrwałych kryzysów; w konsekwencji w dłuższym okresie zwykle nie dochodzi do znaczącej poprawy jakości życia wszystkich obywateli (North i in., 2013: 8).

Porządek ograniczonego dostępu obowiązuje w większości współczesnych państw, wśród których znajdują się zarówno te bardzo biedne (np. Demokratyczna Republika Konga), jak i stosunkowo bogate, którym niewiele brakuje do stworzenia porządku otwartego dostępu (np. Chile, Czechy, Polska). Między tymi państwami nie tylko występuje duża dysproporcja w dochodzie na jednego mieszkańca, ale także znacząco różnią się ich systemy instytucjonalne. Stąd oczywisty wniosek, że porządek ograniczonego dostępu przyjmuje wiele różnych form. NWW (2009: 21) wyodrębniają trzy podstawowe formy porządku ograniczonego dostępu: kruchy (*fragile*), podstawowy (*basic*) oraz dojrzały (*mature*). Wyodrębnienie tych trzech rodzajów ułatwia zrozumienie ewolucji, której podlega instytucjonalny porządek ograniczonego dostępu.

Kruchy porządek ograniczonego dostępu to początkowy etap formowania się ładu społecznego. Dominujące elity są w stanie jedynie częściowo ograniczyć przemoc, zarówno zewnętrzną, jak i wewnętrzną. Tworzone organizacje bardzo często są słabe i rzadko istnieją przez dłuższy czas. Ich działalność jest ściśle powiązana z liderami, a podstawą interakcji są bliskie relacje personalne. Jeśli przywódcy organizacji odejdą lub stracą swoją pozycję, organizacje przestaną funkcjonować. Taki rodzaj porządku ograniczonego dostępu dominuje w krajach najbiedniejszych (np. Afganistan, Haiti, Irak). W krajach tych rząd centralny ma ograniczoną władzę i nie posiada monopolu na przemoc. Zamiast tego działa wiele organizacji, które posługują się przemocą w walce o renty. Względny porządek i kooperacja między najpotężniejszymi organizacjami są krótkotrwałe, w związku z tym jednostki działają w warunkach dużej niepewności (North, Wallis i Weingast, 2009: 42).

W przypadku podstawowego porządku ograniczonego dostępu istniejące rządy mają już silne instytucjonalne fundamenty. Działające organizacje są zwykle częścią państwa, ale istnieją także organizacje ściśle powiązane z dominującą koalicją rządzącą. Według NWW przykłady takich państw to Birma, Kuba, Korea Północna i wiele państw arabskich. W XX wieku podobny ład społeczny obowiązywał także w państwach komunistycznych i innych, w których obowiązywały rządy jednopartyjne. W przeciwieństwie do kruchego ładu ograniczonego dostępu porządek podstawowy tworzy znacznie stabilniejsze struktury organizacyjne dla działania rządu. Działalność poza organizacjami bezpośrednio powiązanymi z państwem lub koalicją dominującą jest utrudniona, ponieważ elity traktują ją jako bezpośrednie zagrożenie. Jednostki obawiają się stworzyć nowe organizacje, ponieważ wiąże się to z dużym ryzykiem wywłaszczenia. Dlatego nawet jeśli w warunkach podstawowego ładu działają jakieś prywatne przedsiębiorstwa,

to są one bezpośrednio powiązane z centralną władzą polityczną (North, Wallis i Weingast, 2009: 43–46).

W przypadku dojrzałego porządku ograniczonego dostępu elity wspierają działanie wielu organizacji, które nie są bezpośrednio powiązane z aparatem państwowym; wciąż jednak na tym etapie rozwoju stawia się bariery przed powstawaniem nowych organizacji zupełnie niezależnych od rządu. Współczesnym przykładem dojrzałego ładu ograniczonego dostępu są kraje Ameryki Łacińskiej, Chiny, RPA czy Indie. Istnienie wielu organizacji wymaga znacznie bardziej złożonego systemu instytucjonalnego, dlatego w dojrzałym ładzie istnieje prawo publiczne oraz szczegółowe zasady, które regulują relacje pomiędzy poszczególnymi agendami rządowymi oraz organizacjami niepodlegającymi bezpośrednio rządowi. W tym wypadku konieczne jest działanie sądów lub maszyny biurokratycznej, która jest w stanie wyegzekwować istniejące prawo nawet wśród członków elit. Działania rządu są bardziej przewidywalne i wiarygodne, ponieważ prywatne organizacje elit są na tyle potężne, że mogą skutecznie walczyć o swoje prawa, wywierając gospodarczą presję na rządzących. Nadal prawa nie są powszechne i dotyczą głównie koalicji dominującej, jednakże elity skupione są już nie tylko w rządzie, ale także w potężnych organizacjach prywatnych. Prywatne organizacje w dojrzałym porządku ograniczonego dostępu są źródłem nie tylko wzrostu gospodarczego, ale także przyczyną tworzenia bardziej skomplikowanego systemu instytucjonalnego (North, Wallis i Weingast, 2009: 47–48).

Chociaż kolejne typy porządku ograniczonego dostępu wyodrębnione przez NWW wskazują na ewolucję systemu instytucjonalnego, to należy podkreślić, że w historii nie brakuje przykładów, kiedy w danym społeczeństwie dochodzi do regresu i np. dojrzały porządek ograniczonego dostępu przekształca się z powrotem w podstawowy. Przyczyn należy szukać w dużej podatności porządku ograniczonego dostępu na szoki wewnętrzne (zmiany technologiczne, demograficzne itp.) oraz zewnętrzne (wojna), które wpływają na wysokość rent, a zatem i równowagę sił w ramach koalicji dominującej. Jednakże w sprzyjających okolicznościach ewolucja systemu instytucjonalnego wpływa na zwiększenie rent, elity postrzegają więc taki proces jako pozytywny i powstrzymują się od nadużywania przemocy. Kolejne etapy rozwoju porządku ograniczonego dostępu według NWW postrzegane są jako niezbędny element ewolucji systemu instytucjonalnego w osiągnięciu rozwoju gospodarczego. Jeśli dane społeczeństwo jest w stanie stworzyć kruchy porządek ograniczonego dostępu, a później nastąpi ewolucja do kolejnych, bardziej zaawansowanych form ładu, będzie to symptom rozwoju gospodarczego.

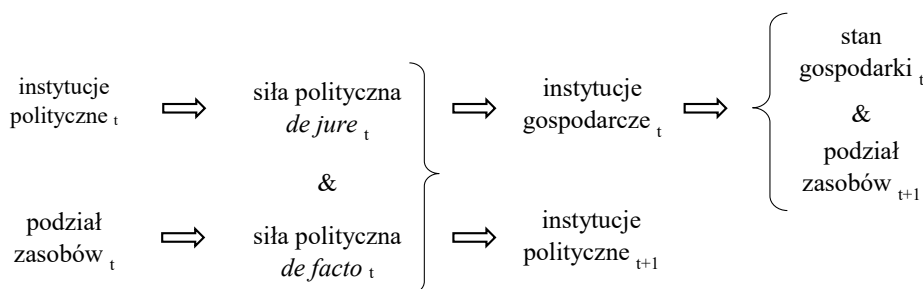
Żeby jednak państwo dołączyło do grona krajów najbogatszych i wzrost oraz rozwój gospodarczy miały trwały charakter, ład ograniczonego dostępu musi przekształcić się w otwarty dostęp. NWW (2009: 26) wyróżniają trzy czynniki niezbędne, aby ów proces się rozpoczął: (1) rządy prawa dla elit; (2) wsparcie dla ciągłego trwania organizacji elit, zarówno rządowych, jak i prywatnych; (3) skonsolidowana polityczna kontrola nad organizacjami mogącymi posłużyć się przemocą (w tym wojskiem i siłami policyjnymi). Wszystkie trzy czynniki muszą zostać spełnione

w ramach logiki funkcjonowania ładu ograniczonego dostępu. Rządy prawa dla elit oznaczają, że prawa są zdefiniowane oraz istnieją sądy, które je egzekwują. Trwałe organizacje są źródłem jeszcze większych rent, które trafiają do większej liczby jednostek, stając się tym samym źródłem decentralizacji władzy. Natomiast kontrola radykalnie zmniejsza ryzyko użycia bezpośredniej przemocy. Jednoczesne wystąpienie trzech wymienionych czynników daje możliwość wykształcenia się relacji bezosobowych pomiędzy elitami i zarazem stwarza szanse na rozszerzenie przywilejów na wszystkich członków społeczeństwa. Logika funkcjonowania porządku otwartego dostępu jest zupełnie inna od tej związanej z porządkiem ograniczonego dostępu, dlatego jeśli dane społeczeństwo z powodzeniem dokona transformacji, ryzyko radykalnego zahamowania rozwoju czy regresu jest niewielkie. Według NWW dotychczas żadne społeczeństwo nie doświadczyło regresu od ładu otwartego do ograniczonego.

2.6. Znaczenie władzy politycznej i potrzeba budowania instytucji włączających

Instytucje są centralnym elementem koncepcji Daron Acemoğlu, Simon Johnson oraz Jamesa A. Robinsona (2005; Acemoğlu i Robinson, 2010, 2014, 2015, 2016), jednak teoria ta nie jest bezpośrednio umocowana w nowej ekonomii instytucjonalnej. Przywoływana jest tu ze względu na jej popularność i uwagę, jaką poświęca analizie związków między instytucjami ekonomicznymi i politycznymi. Według Acemoğlu, Johnson oraz Robinsona (2005) instytucje gospodarcze są wynikiem kolektywnego wyboru, jednak nie wszystkie jednostki i organizacje są zgodne co do tego, jakie powinny być instytucje gospodarcze. Na kształt instytucji politycznych wpływają głównie te organizacje i jednostki, które mają odpowiednią siłę polityczną (*political power*). Zgodnie z ich koncepcją można wyróżnić siłę polityczną *de iure* oraz siłę polityczną *de facto* (Acemoğlu, Johnson i Robinson, 2005: 390). Źródłem siły politycznej *de iure* są istniejące w danym społeczeństwie instytucje polityczne (np. konstytucja określająca system rządów, ordynacja wyborcza itd.). Natomiast źródłem siły politycznej *de facto* mogą być posiadane zasoby, ale także może być to zdolność danej grupy do rozwiązania problemu zbiorowego działania. Dlatego nawet jeśli danej grupie nie została przydzielona władza poprzez instytucje polityczne, może się ona buntować, używać broni lub pokojowych protestów, aby narzucić swoje życzenia całemu społeczeństwu. Acemoğlu, Johnson oraz Robinson (2005: 391) twierdzą, że dystrybucja zasobów zmienia się stosunkowo wolno, podobnie jak instytucje polityczne, wpływające na równowagę instytucji gospodarczych, które z kolei mają wpływ na stan gospodarki. Według nich dystrybucja siły politycznej w społeczeństwie jest kluczowym

determinantem ewolucji systemu społeczno-gospodarczego (Acemoğlu, Johnson i Robinson, 2005: 392).



Rysunek 2.2. Schematyczne ujęcie koncepcji Acemoğlu, Johnsona i Robinsona

Źródło: Acemoğlu, Johnson i Robinson, 2005: 392.

W kolejnej pracy Acemoğlu i Robinson (2014) wprowadzili pojęcie instytucji włączających (*inclusive*) i wykluczających (*extractive*)⁶. Instytucje wykluczające ograniczają dostęp do rynków politycznych i gospodarczych. Wykluczające instytucje polityczne umożliwiają elitom kształtowanie instytucji gospodarczych bez uwzględniania opinii większości. Natomiast wykluczające instytucje gospodarcze ograniczają dostęp do rynków i uprzywilejowują wąską grupę elit, pozwalając jej się bogacić kosztem reszty społeczeństwa. Włączające instytucje polityczne to takie rozwiązania ustrojowe, które upowszechniają władzę w społeczeństwie oraz nakładają na nią ograniczenia; tym samym można je nazwać pluralistycznymi (Acemoğlu i Robinson, 2014: 96). Włączającymi instytucjami gospodarczymi są zasady gwarantujące własność prywatną i pozwalające swobodnie zawierać umowy (Acemoğlu i Robinson, 2014: 90). Takie instytucje wpływają pozytywnie na gospodarkę, gdyż gwarantując jednostkom korzystanie z owoców własnej pracy i przedsiębiorczości, tworzą podstawy sprzyjającego rozwojowi systemu motywacyjnego. Zakłada się silny związek między włączającym charakterem instytucji gospodarczych i politycznych. Włączające instytucje polityczne mają tendencje do wspierania powstawania włączających instytucji gospodarczych, co z kolei prowadzi do bardziej równomiernej dystrybucji dochodów, wzmacnia politycznie szerszy segment społeczeństwa oraz upowszechnia zasady równych reguł w polityce (Acemoğlu i Robinson, 2014: 344); ponadto w ramach wykluczających instytucji politycznych tworzone są zwykle wykluczające instytucje gospodarcze. Acemoğlu i Robinson (2014: 108) podkreślają, że chociaż instytucje wykluczające prowadzą

⁶ W polskim przekładzie *Dlaczego narody przegrywają?* (Acemoğlu i Robinson, 2014) pojęcie instytucji wykluczających zostało przetłumaczone jako „instytucje wyzyskujące”, jednak autor niniejszej książki, podobnie jak Joanna Dzionek-Kozłowska oraz Rafał Matera (2016: 18), uważa, że to tłumaczenie może budzić wątpliwości.

zwykle do stagnacji, to jednak w takich warunkach może wystąpić wzrost gospodarczy. Wtedy, dzięki centralizacji politycznej, państwo jest wystarczająco silne, aby chronić interesy elit, co może stanowić impuls do wzrostu gospodarczego (Acemoğlu i Robinson, 2014: 111).

Wejście na drogę przekształceń ku instytucjom włączającym następuje w wyniku silnego konfliktu pomiędzy chroniącymi swoich interesów elitami a grupami, które chciałyby ograniczyć potęgę gospodarczą i polityczną elit. Nie ma jednak gwarancji, że grupy, które walczyły z elitami, nie zaczną tworzyć sprzyjających im wykluczających instytucji gospodarczych, kiedy już pozyskają władzę polityczną. Kiedy włączające instytucje polityczne i gospodarcze już się jednak pojawiają, to istnieje duża szansa na powstanie dodatkowego sprzężenia zwrotnego, utrwalającego instytucje włączające. Takiej sytuacji sprzyja pluralizm instytucji politycznych. Kiedy o władzę konkurują więcej grup, zmniejsza się prawdopodobieństwo, że któraś z nich będzie w stanie zdominować sferę polityczną i gospodarczą kraju, ponieważ próba ograniczenia wpływów pozostałych grup wywoła ich silny sprzeciw. Istotnym warunkiem zaistnienia „koła sukcesu” jest także to, że włączające instytucje polityczne sprzyjają powstaniu włączających instytucji gospodarczych, które z kolei zmniejszają ryzyko, że władzę polityczną *de facto* i *de iure* zdobędzie grupa zmierzająca do ustanowienia nowych instytucji wykluczających. Acemoğlu i Robinson (2014: 370–372) zwracają również uwagę, że włączające instytucje polityczne wpływają pozytywnie na rozkwit wolnych mediów, które upowszechniają informacje o zagrożeniach wobec tych instytucji i mobilizują opozycję do ich obrony.

Chociaż Acemoğlu i Robinson uważają, że instytucje są kluczem do zrozumienia przyczyn rozwoju gospodarczego, to w rzeczywistości używają pojęcia instytucji w dosyć wąskim znaczeniu. Co prawda przywołują oni definicję instytucji Northa, jednak należy się zgodzić z Dzionek-Kozłowską i Materą (2016), że koncentrują się na instytucjach formalnych, a pojęcie instytucji nieformalnych właściwie jest przez nich nieużywane (Dzionek-Kozłowska i Matera, 2016: 4). Acemoğlu i Robinson wydają się bagatelizować znaczenie instytucji nieformalnych, odrzucając „hipotezę kulturową” (Acemoğlu i Robinson, 2014: 71; Dzionek-Kozłowska i Matera, 2016), a zatem ich koncepcja wydaje się bliższa stanowisku Stevena Heydemanna (2008), który krytykuje wyolbrzymianie kultury jako determinanta wzrostu i rozwoju gospodarczego⁷.

7 Heydemann (2008: 27) uważa, że brak rozwoju nie jest spowodowany negatywnym wpływem kultury, lecz wynika z intencjonalnego działania ekonomicznych i politycznych elit, których celem jest zachowanie instytucjonalnego systemu będącego dla nich źródłem korzyści. Natomiast dyskusję z Acemoğlu i Robinsonem utrudnia to, że w ich w pracach niełatwo znaleźć definicje instytucji nieformalnych i kultury. Można je odnaleźć w materiałach do wykładów Acemoğlu. Tam pisze on: „Kultura jest stosunkowo stałą cechą grupy lub narodu, wpływającą na wierzenia i preferencje”. Natomiast o instytucjach nieformalnych pisze, że „są powiązane z tym, jak społeczeństwo kształtuje bodźce, i są związane z równowagą danej gry (zazwyczaj definiowane przez formalne instytucje, podział dochodów, władzę polityczną

Nieco więcej uwagi znaczeniu instytucji nieformalnych autorzy poświęcają dopiero w jednej z ostatnich prac, w której próbują wytłumaczyć, w jaki sposób powstają włączające instytucje polityczne (Acemoğlu i Robinson, 2016). W artykule tym dostrzegają wpływ instytucji nieformalnych na tworzenie się siły politycznej *de facto* i dochodzą do konkluzji, że kluczową rolę w powstawaniu szerokiej koalicji, która będzie w stanie stworzyć włączające instytucje polityczne, mają właśnie instytucje nieformalne oraz normy społeczne⁸. Jak piszą, „wzór norm społecznych i nieformalnych instytucji ułatwia nie tylko tworzenie państwa, ale także prowadzi do wyraźnego wzmocnienia społeczeństwa obywatelskiego” (Acemoğlu i Robinson, 2016: 42). Ostatecznie Acemoğlu i Robinson przyznają jednak, że instytucje nieformalne są istotnym elementem ich teorii, ale jednocześnie ten wpływ nie jest precyzyjnie określony i dotyczy właściwie tylko instytucji politycznych. Zarazem w żaden sposób nie odwołują się do prac Northa czy Greifa. Jest to o tyle zaskakujące, że w istocie koncepcje porządku ograniczonego i otwartego dostępu NWW z jednej strony i koncepcje wykluczających i włączających instytucji Acemoğlu z drugiej odwołują się do przemocy jako instrumentu władzy i elit i tym samym opisują w nieco inny sposób te same procesy. Kontrowersyjnym elementem koncepcji Acemoğlu i Robinsona jest nie tylko niedocenianie znaczenia kultury, ale także wyraźna sugestia o dominacji sfery politycznej nad gospodarczą. Jeżeli bliżej przyjrzeć się stanowisku Northa, to widać, że nie ignoruje on roli władzy politycznej, ale dostrzega wspólne źródło kultury, władzy i gospodarki: stan wiedzy i proces uczenia się.

2.7. Podsumowanie

W instytucjonalnych teoriach rozwoju występują istotne zbieżności i nie mniej ważne różnice. Zawsze akcentuje się znaczenie instytucji, ale jedni większą uwagę wydają się przywiązywać do instytucji nieformalnych i kultury, a także podkreślają interakcję instytucji formalnych i nieformalnych, inni z kolei na pierwszy plan wysuwają znaczenie instytucji formalnych i władzy politycznej. Jedni zwracają uwagę na konkurencję jako mechanizm wspomagający proces wyłaniania się zmian sprzyjających rozwojowi ekonomicznemu, inni koncentrują się na skutkach prawa rosnących przychodów i uwarunkowaniach historycznych. Ergodyczności i niepewności procesu dziejowego przeciwstawiana jest wizja, w której większe możliwości przypisuje się strategii i polityce rozwoju.

itp.)” oraz „[n]ieformalne instytucje nie są ustalone i zmieniają się wraz z warunkami gospodarczymi oraz dystrybucją władzy – zazwyczaj są bardzo trwałe” (Acemoğlu, 2004).

8 Co warto podkreślić, według Northa (1990) normy społeczne to instytucje nieformalne.

Ta różnorodność podejść może być przydatna podczas wyjaśniania dotychczasowego rozwoju oraz w próbach jego kształtowania. W dalszej części książki, dotyczącej drogi rozwoju wybranych państw, koncepcje przedstawione w tym rozdziale mogą być wykorzystywane w dwojaki sposób. Z jednej strony, mogą służyć jako narzędzia ułatwiające zrozumienie związków przyczynowo-skutkowych i współzależności badanego przebiegu zjawisk. Z drugiej strony, mogą być poddawane procesowi falsyfikacji. W konsekwencji możemy wyjaśniać rozwój i szukać rozwiązań wiążących się z nim problemów, jednocześnie poszerzając obecny stan wiedzy.

Rozdział 3

Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój krajów słabo rozwiniętych

3.1. Wprowadzenie

Kluczowy wpływ na kształt współczesnej teorii rozwoju gospodarczego ma neoklasyczna teoria wzrostu. Nowoczesna analiza wzrostu gospodarczego, obok takich czynników wpływających na sytuację ekonomiczną państwa jak akumulacja pracy oraz kapitału, wymienia postęp technologiczny (Solow, 2005; Kurz i Salvadori, 2003; Barro i Sala-i-Martin, 2004). Na początkowym etapie badań nad przyczyną niedorozwoju dominowała opinia, że ortodoksyjna teoria ekonomiczna nie nadaje się do badania gospodarek krajów rozwijających się, ponieważ panujące w nich warunki są odmienne. W celu wyodrębnienia tych różnic oraz wytłumaczenia zjawisk charakterystycznych dla gospodarek krajów słabo rozwiniętych powstała ekonomia rozwoju (*development economics*). Potrzeba było jednak niemal pół wieku badań, kryzysu tej dyscypliny ekonomii, a następnie upadku konsensu waszyngtońskiego, aby ekonomiści rozwoju dostrzegli, że różnice pomiędzy światem biednym i bogatym sprowadzają się przede wszystkim do różnic w systemach instytucjonalnych. Teraz już wiemy, że badanie instytucji jest kluczem do zrozumienia rozwoju gospodarczego (North, 1997; Acemoğlu i Robinson, 2014). Neoklasyczna teoria wzrostu może tłumaczyć niektóre zjawiska występujące w gospodarkach rozwiniętych, gdyż przyjmowane milcząco założenia tej teorii w większym stopniu stosują się do tych krajów. W państwach słabo rozwiniętych słabo rozwinięte prawa własności i umów, nadużycia władzy i korupcja są źródłem wysokich kosztów transakcyjnych, co uniemożliwia efektywne wykorzystywanie czynników produkcji i sprawia, że niezwykle trudno na gruncie ekonomii ortodoksyjnej wyjaśnić problemy krajów rozwijających się¹.

1 Ostatni kryzys finansowy i gospodarczy ujawnił pogłębiające się wady systemów instytucjonalnych także w krajach rozwiniętych i potwierdza opinię nowych instytucjonalistów, że

Nowa ekonomia instytucjonalna stara się uczynić instytucje przedmiotem badań ortodoksyjnej ekonomii albo poprzez stworzenie od podstaw zestawu nowych teorii, albo, co jest łatwiejsze i częstsze, uzupełnienie już istniejących (North, 1997: 17). Także przedstawiciele ekonomii rozwoju próbują obecnie uwzględnić instytucje w swej analizie, lecz traktują je najczęściej jako jedno z wielu innych zmiennych, nie utożsamiając rozwoju gospodarczego z procesem zmian instytucjonalnych, jak robi to np. North (1990, 1997, 2005). Jak przedstawiono w poprzednich rozdziałach, nowi instytucjonalisci, tworząc swoje koncepcje, wprowadzają istotne zmiany metodologiczne, ponieważ tylko w ten sposób mogą badać znaczenie instytucji w systemie ekonomicznym. Chociaż wciąż nie powstała kompletna instytucjonalna teoria rozwoju w pełni wyjaśniająca funkcjonowanie gospodarki, to jednak już istniejące koncepcje pozwalają na udzielenie wielu odpowiedzi na pytania, które nurtują ekonomistów zajmujących się problemami niedorozwoju gospodarczego.

Wkład NEI do analizy rozwoju można podzielić na dwie główne części: ogólną teorię wpływu instytucji na rozwój (makroanaliza instytucjonalna) oraz zastosowanie pewnych elementów NEI do analizy i rozwiązywania konkretnych problemów krajów słabo rozwiniętych (mikroanaliza) (Toye, 1997: 56). Makroanalityczna perspektywa badawcza koncentruje się na środowisku instytucjonalnym (*institutional environment*), natomiast mikroanaliza polega na badaniu instytucjonalnego układu (*institutional arrangement*) lub instytucji zarządzania (*institutional governance*)². Błędem byłoby twierdzić, że któraś z tych perspektyw badawczych lepiej nadaje się do zgłębienia sytuacji krajów rozwijających się. Instytucjonalna analiza w skali makro, która koncentruje się na wyjaśnianiu sposobu i kierunku ewoluowania instytucji, pozwala wyjaśnić, jakie czynniki kształtują sferę prawną, polityczną i gospodarczą. Z drugiej strony, przedmiotem badań instytucjonalnych w skali mikro jest to, w jaki sposób instytucje zapewniają efektywne działanie organizacji. Oba podejścia wzajemnie się uzupełniają, dając pełniejszy obraz rzeczywistego znaczenia instytucji w systemach społeczno-ekonomicznych. W ramach mikroanalizy instytucjonalnej dominuje ekonomia kosztów transakcji (*transaction cost economics*) oraz teoria praw własności (*the property rights perspective*). W poprzednim rozdziale przedstawiono koncepcje teoretyczne, które są próbami sformułowania ogólnej teorii zmian instytucjonalnych, teraz natomiast podejmiemy próbę wykorzystania pojęć i teorii instytucjonalnych do analizy problemów rozwoju gospodarczego i transformacji od gospodarki centralnie planowanej do

brak instytucji w ortodoksyjnej teorii ekonomii generalnie utrudnia analizę ekonomiczną wzrostu i rozwoju.

- 2 Davis oraz North (1971: 6–7) w następujący sposób tłumaczą różnice pomiędzy środowiskiem instytucjonalnym a instytucjonalną umową: „Instytucjonalne środowisko jest to zestaw podstawowych politycznych, społecznych oraz prawnych zasad, które stanowią podstawę dla produkcji, wymiany i dystrybucji. [...] Instytucjonalna umowa to umowa pomiędzy jednostkami gospodarczymi, która określa sposób ich współdziałania i/lub konkurencji. Może ona określać schemat, według którego jednostki współpracują, lub zawierać mechanizm, według którego można zmienić prawa (uprawnienia) stron”.

rynkowej. Po pierwsze, przedstawiony zostanie krytyczny przegląd empirycznych badań nad wpływem instytucji na stopień wzrostu gospodarczego. Po drugie, przybliżone zostaną główne instytucjonalne koncepcje wyjaśniające, dlaczego pewne gospodarki świata rozwijają się od wielu lat, a inne pozostają w ciągłej stagnacji. Po trzecie, zaprezentowane zostaną przykłady wykorzystania nowej ekonomii instytucjonalnej w badaniu konkretnych problemów gospodarczych krajów słabiej rozwiniętych. Te trzy kierunki analizy pozwolą zaprezentować wpływ nowej ekonomii instytucjonalnej na zmianę paradygmatu rozwoju gospodarczego.

3.2. Wpływ instytucji na wzrost gospodarczy – przegląd badań empirycznych

Wraz z rosnącą popularnością analizy instytucjonalnej ekonomii zaczęli poszukiwać empirycznych dowodów na to, że instytucje mają znaczący wpływ na wzrost gospodarczy³. Oczywiście, badania takie są niezwykle trudne. W analizie ekonometrycznej szczególnie problemy sprawia miarodajne odzwierciedlenie jakości instytucji, co najczęściej robi się za pomocą różnego rodzaju indeksów. Poniżej zostaną przedstawione najważniejsze badania poświęcone temu problemowi (tabela 3.1).

Robert E. Hall i Charles Jones (1999) stwierdzili, że niezwykle trudno wytłumaczyć trzydziestopięciokrotną różnicę w wydajności pracy pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Nigrem jedynie dysproporcją w poziomie kapitału fizycznego oraz ludzkiego. Założyli więc, że na produktywność pracy wpływ ma kształtująca środowisko gospodarcze „infrastruktura społeczna” – czyli instytucje oraz polityka ekonomiczna. Na podstawie danych o 127 państwach świata stworzyli model, w którym instytucje uznali za zmienną endogeniczną. Do określenia jakości struktury instytucjonalnej wykorzystali oni dwa wskaźniki. Pierwszy indeks obrazował skuteczność polityki rządów w ograniczaniu negatywnych działań podmiotów prywatnych i publicznych. Opracowali go na podstawie danych *The Political Risk Services Group* szacujących ryzyko inwestycji w 130 krajach świata. Użyte wskaźniki dotyczyły pięciu obszarów: prawa i porządku, jakości biurokracji, stopnia korupcji, ryzyka wywłaszczenia oraz ryzyka zerwania kontraktu przez rząd. Drugim wskaźnikiem użytym w ocenie instytucji była otwartość kraju na handel międzynarodowy. Według Halla i Jonesa im większe są bariery w handlu, tym więcej możliwości takiego działania przedsiębiorstw, które będzie korzystne

3 W poniższym rozdziale, jak i w całej książce, głównym problemem jest badanie wpływu instytucji na rozwój gospodarczy. W przypadku przytoczonych badań empirycznych badanymi zmiennymi objaśnianymi jest jedynie wzrost gospodarczy, który jest oczywiście pojęciem węższym.

dla indywidualnych przedsiębiorców, ale nie dla społeczeństwa. Dlatego założyli, że im mniejsze przeszkody w handlu międzynarodowym, tym większa jest jakość instytucji społecznych. Hall i Jones sformułowali wniosek, że w dłuższym okresie ekonomiczna efektywność gospodarki jest określona głównie przez jakość instytucji, ponieważ to właśnie one kształtują środowisko gospodarcze, w którym jednostki oraz firmy inwestują, tworzą i przekazują wzajemnie idee oraz wyprodukowane dobra i usługi, to zaś wpływa bezpośrednio na akumulację kapitału, poziom edukacji oraz produktywność.

Tabela 3.1. Główne badania empiryczne wpływu instytucji na rozwój gospodarczy

Badanie	Zmienna objaśniana	W jaki sposób określono czynniki instytucjonalne	Wynik
Hall i Jones (1999)	Wydajność pracy w 127 państwach	Wskaźnik obrazujący skuteczność polityki rządów w ograniczaniu negatywnego działania podmiotów prywatnych i publicznych, sporządzony na podstawie danych <i>The Political Risk Services Group</i> szacujących ryzyko inwestycji. Otwartość kraju na handel międzynarodowy.	Wielkość gospodarki jest określona głównie przez jakość instytucji, które kształtują środowisko gospodarcze, to zaś wpływa bezpośrednio na akumulację kapitału, poziom edukacji oraz produktywność. Instytucje mają istotny wpływ na wydajność pracy.
Acemoğlu, Johnson i Robinson (2001)	PKB <i>per capita</i> (PPP) w 75 byłych krajach kolonialnych	Dane o śmiertelności żołnierzy w XIX wieku (śmiertelność żołnierzy wpływa na sposób kolonizacji, sposób kolonizacji wpływa na wczesny system instytucji, wczesny system instytucji wpływa na obecny system, obecny system wpływa na poziom PKB <i>per capita</i>). W swoich obliczeniach badacze posłużyli się także danymi użytymi przez Halla i Jonesa (1999) oraz poziomem demokratyzacji w 1900 roku.	Czynniki instytucjonalne istotnie wpływają na poziom produkcji. Mają większy wpływ niż czynniki geograficzne.
Rodrik, Subramanian i Trebbi (2004)	PKB <i>per capita</i> (PPP)	Dane wykorzystane przez Acemoğlu, Johnsona i Robinsona (2001). Indeks rządów prawa (<i>rule of law</i>) będący jednym z sześciu wskaźników jakości rządzenia (<i>Worldwide Governance Indicators</i>).	Instytucje mają kluczowe znaczenie dla poziomu rozwoju gospodarczego na świecie. Są bardziej istotnym determinantem PKB <i>per capita</i> aniżeli czynniki geograficzne oraz integracja z światową gospodarką. Istotna jest także polityka ekonomiczna, gdyż to ona wpływa na kształt instytucji.

Glaser, Porta i Shleifer (2004)	PKB <i>per capita</i>	Wskaźniki użyte w badaniach opisanych powyżej. Dane zebrane przez Jaggersa i Marshalla (2000) mierzące ograniczenia władzy wykonawczej.	Wpływ na poziom produkcji ma raczej jakość kapitału ludzkiego oraz dobra polityka ekonomiczna. Dopiero w wyniku akumulacji kapitału ludzkiego i polepszenia polityki następuje poprawa instytucji.
Gwartney, Holcombe i Lawson (2004)	PKB <i>per capita</i> oraz stopa wzrostu PKB (123 państw)	Wskaźnik wolności gospodarczej na świecie (Economic Freedom of the World, indeks EFW), stworzony przez instytut Frasera.	Instytucje mają wpływ zarówno na poziom PKB <i>per capita</i> , jak i długoterminową stopę wzrostu gospodarczego.

Źródło: opracowanie własne.

Nieco inaczej do problemu wpływu instytucji na rozwój gospodarczy podeszli Daron Acemoğlu, Simon Johnson i James A. Robinson (2001). W swoich badaniach ograniczyli się do analizy gospodarek byłych kolonii europejskich. Argumentują oni, że na przykładzie kolonii najłatwiej uwydatnić różnice pomiędzy istniejącymi instytucjami. Przyjęli oni trzy główne hipotezy. Po pierwsze, Europejczycy prowadzili różne typy polityki kolonizacyjnej, z jednej strony nastawione na eksploatację zajętego terenu na rzecz zwierzchnika kolonii (np. Kongo – Belgia), a z drugiej strony na wysyłanie dużej liczby kolonistów mających osiąść na stałe, tworząc nowe struktury państwowe, w konsekwencji kopiując rozwiązania instytucjonalne z kraju pochodzenia, które w większym stopniu zapewniały ochronę praw własności (np. Stany Zjednoczone, Nowa Zelandia, Australia, Kanada). Po drugie, polityka kolonizacyjna była uzależniona od warunków panujących w koloniach. Im były one lepsze dla kolonistów, tym więcej osadników było w stanie przeżyć, a w konsekwencji można było prowadzić politykę zasiedlania, a nie eksploatacji. Po trzecie wreszcie, ukształtowane w wyniku kolonizacji ramy instytucjonalne przetrwały nawet po uzyskaniu niepodległości przez kolonie. W wyniku dokonanej analizy regresji pomiędzy poziomem PKB *per capita* a śmiertelnością żołnierzy w XIX wieku, a także pomiędzy poziomem demokratyzacji w badanych krajach w roku 1900 i w pierwszym roku zdobycia niepodległości czy pomiędzy przyjętym systemem prawa (prawo zwyczajowe – prawo cywilne)⁴ oraz średnim

4 Różnice w rozwoju gospodarczym tłumaczy się wykształconymi systemami prawnymi, które najczęściej dzieli się na system prawa stanowionego (*civil law*) oraz system prawa zwyczajowego (*common law*). Według niektórych badaczy prawo powstające przede wszystkim w drodze wydawania wyroków sądowych, czyli precedensów, obecne głównie w krajach anglosaskich, wpływa pozytywnie na system gospodarczy, gdyż lepiej chroni własność prywatną. Rafael La Porta i in. (1998) zbadali, jak chronione są prawa przedsiębiorców w 49 krajach świata, wyodrębniając cztery systemy prawne obowiązujące w tych państwach: prawo zwyczajowe, a także prawo cywilne w wersji francuskiej, niemieckiej i skandynawskiej. Ich zdaniem zdecydowanie najlepiej inwestorzy prywatni są chronieni w państwach, gdzie obowiązują instytucje oparte o prawo zwyczajowe, natomiast najgorzej tam, gdzie wywodzą się z francuskiego prawa cywilnego. Prawo cywilne sprzyja powstawaniu monopolu, trudniej jest o wyegzekwowanie dotrzymania kontraktów, a ingerencja państwa w gospodarkę jest

wskaźnikiem ograniczenia władzy ustawodawczej *The Political Risk Services Group*, Acemoğlu, Johnson i Robinson (2001) potwierdzili hipotezę, że czynniki instytucjonalne istotnie wpływają na poziom produkcji. Jednocześnie podkreślają oni, że chociaż poprawa jakości instytucji wpływa znacząco na poziom produkcji na głowę, to jednak ich badania nie pozwalają na wyciągnięcie żadnych wniosków odnośnie do tego, co zrobić, żeby owe instytucje działały lepiej (Acemoğlu, Johnson i Robinson, 2001: 1395). Ich wyliczenia, oprócz silnego związku między jakością instytucji a poziomem produkcji, wydają się zarazem wskazywać na marginalne i jedynie pośrednie znaczenie czynników geograficznych.

Z kolei John W. McArthur i Jeffrey D. Sachs (2001) twierdzą, że zmienne geograficzne są istotnym determinantem PKB *per capita* na świecie. Według nich Acemoğlu, Johnson oraz Robinson (2001) w swych badaniach nie uwzględnili ważnych zmiennych; McArthur i Sachs uważają, że zwiększając liczbę zmiennych określających warunki geograficzne, można łatwo udowodnić, że położenie kraju ma wpływ na poziom produkcji. Jednakże wśród użytych przez nich czynników geograficznych znajduje się np. ryzyko wystąpienia malarii, które nie jest typową zmienną egzogeniczną, stąd wyniki estymacji mogą być niemiarodajne (Feld i Kirchgässner, 2008: 5). Acemoğlu, Johnson oraz Robinson (2005) pozostają przy swojej opinii i w jednej z kolejnych prac nadal uznają instytucje za fundamentalny czynnik długoterminowego wzrostu gospodarczego.

Dani Rodrik, Arvind Subramanian i Francesco Trebbi (2004) badali, jaki wpływ na zróżnicowanie poziomu dochodu narodowego na świecie oprócz instytucji mają czynniki geograficzne i otwartość na handel międzynarodowy. Uznali, że spośród tych trzech determinantów produkcji zdecydowanie najsilniejszy wpływ mają instytucje. W swoich badaniach zarówno instytucje, jak i handel potraktowali jako zmienne endogeniczne, natomiast czynniki geograficzne jako egzogeniczne. Do określenia poziomu rozwoju instytucjonalnego w jednej estymacji obejmującej 80 państw wykorzystali dane zebrane przez Acemoğlu i in. (2001), natomiast w drugiej (140 krajów) wzięli pod uwagę indeks rządów prawa (*rule of law*), będący jednym z sześciu wskaźników jakości rządzenia (*Worldwide Governance Indicators*) sporządzanych przez Daniela Kaufmanna, Aarta Kraaya i Massimo Mastruzziego (2009) w ramach badań Banku Światowego. Badania te pozwoliły stwierdzić jednoznacznie, że instytucje mają kluczowe znaczenie dla poziomu rozwoju gospodarczego na świecie, ale jednocześnie uznano za niemożliwe sformułowanie na ich podstawie wskazówek, co zrobić, żeby usprawnić działanie gospodarki. „Nasze badania wskazują, że kiedy inwestorzy wierzą, iż prawa własności są chronione, gospodarka staje się bogatsza. Jednakże analiza ta nie pozwala określić, jaką właściwie formę powinny przybrać owe prawa” (Rodrik, Subramanian i Trebbi, 2004: 157). Badacze podkreślają także znaczenie tradycyjnej polityki gospodarczej, która w dłuższym okresie wpływa na kształt istniejącej struktury instytucjonalnej.

łatwiejsza. Podobne wnioski na podstawie swoich badań nad rozwojem systemu finansowego przedstawiają Thorsten Beck oraz Ross Levine (2005).

Do odmiennych wniosków doszli William Easterly oraz Ross Levine (2002), którzy dokonali empirycznej weryfikacji wpływu czynników geograficznych, instytucjonalnych oraz polityki ekonomicznej na poziom rozwoju gospodarczego. W swoich badaniach również posłużyli się danymi zebranymi przez Acemoğlu, Johnsona oraz Robinsona (2001) obejmującymi 72 byłe kolonie. Na podstawie obliczeń uznali, że uwarunkowania geograficzne wpływają jedynie pośrednio na poziom rozwoju, ale bezpośrednio oddziałują na instytucje, które z kolei silnie oddziałują na stan gospodarki. Według nich polityka makroekonomiczna nie ma większego wpływu na poziom PKB *per capita* (Easterly i Levine, 2002: 32; Easterly, 2005: 1054).

Z kolei znaczenie instytucji podważają Edward Glaeser, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes oraz Andrei Shleifer (2004), którzy twierdzą, że realny wpływ na poziom produkcji ma raczej jakość kapitału ludzkiego oraz dobra polityka ekonomiczna, natomiast dopiero w wyniku akumulacji kapitału ludzkiego i polepszenia polityki następuje poprawa instytucji. Należy jednak zwrócić uwagę, iż chociaż w tych badaniach przytoczono definicję instytucji Northa (1990), to jednak założono, że instytucje są jedynie pochodną kapitału ludzkiego oraz rodzaju prowadzonej polityki gospodarczej, a ponadto zawężono ich pojęcie do dosyć wąskiego i potocznego znaczenia – do organizacji. Jest to przejaw trudności, które ujawniają się w zasadzie we wszystkich empirycznych próbach określenia wpływu instytucji na poziom wzrostu/rozwoju gospodarczego. Konieczność przedstawienia jakości instytucji w postaci zmiennych, które następnie będzie można wykorzystać do przeprowadzenia ekonometrycznych estymacji, wiąże się z nieuniknionymi uproszczeniami i zawężeniem definicji instytucji.

Ciekawe podejście zaprezentowali James Gwartney, Randall G. Holcombe i Robert A. Lawson (2004), którzy wykorzystali stworzony przez Instytut Frase-ra wskaźnik wolności gospodarczej na świecie – *Economic Freedom of the World*, (EFW). Mający obrazować poziom rozwoju instytucji wskaźnik EFW mierzy wolność w pięciu obszarach, takich jak rozmiar państwa, struktura systemu legislacyjnego i pewność prawa do własności, dostęp do dobrego pieniądza, wolność handlu międzynarodowego oraz przepisy dotyczące bankowości, prawa pracy i warunków prowadzenia przedsiębiorstw. Według Gwartney'a, Holcombe'a i Lawsons (2004: 208) wskaźnik ten odzwierciedla kluczowe zagadnienia z obszaru nowej ekonomii instytucjonalnej i właśnie dlatego można go użyć dla odzwierciedlenia jakości instytucji na świecie. Oczywiście, nie można założyć całkowitej równości pomiędzy wolnością działalności gospodarczej oraz jakością systemu instytucjonalnego, ale na pewno zachodzi w tym przypadku duża korelacja. W państwach, które w mniejszym stopniu ograniczają swobodę przedsiębiorców, rzadziej dochodzi do sytuacji, kiedy istniejący system zasad jest wykorzystywany do partykularnych interesów mniejszości kosztem większości. Patrząc na wcześniej omawiane badania, można zauważyć, że także inni ekonomiści użyli w swych estymacjach czynników, które są składową indeksu EFW. Wartości wskaźnika EFW oszacowano na wiele lat wstecz, dzięki czemu pozwala on też oszacować wpływ instytucji na stopę wzrostu

gospodarczego. W swoich obliczeniach Gwartney, Holcombe i Lawson posłużyli się wartościami wskaźnika w latach 1980–2000. Wyniki estymacji potwierdzają, że instytucje (a dokładnie te ich przejawy, które charakteryzuje wskaźnik EFW) mają wpływ zarówno na poziom PKB *per capita*, jak i długoterminową stopę wzrostu gospodarczego. Co więcej, instytucje zapewniające większą wolność gospodarczą sprzyjają także większej produktywności zasobów i większemu poziomowi inwestycji. Poprawa jakości instytucji, znajdująca wyraz w poprawie wskaźnika EFW, nie prowadzi jednak do natychmiastowego wzrostu poziomu produkcji czy stopy wzrostu gospodarczego. Z badań wynika, że potrzeba na to 5–10 lat.

W kontekście empirycznych badań nad wpływem instytucji na rozwój gospodarczy warto przytoczyć artykuły naukowe poświęcone analizie wpływu demokracji na wzrost gospodarczy. Chociaż współcześnie zdecydowana większość gospodarek wysoce rozwiniętych to państwa demokratyczne, to udowodnienie, że demokratyzacja wpływa pozytywnie na gospodarkę wcale nie jest łatwe. Według niektórych badań demokracja wpływa, w niewielkim stopniu, raczej negatywnie na wzrost gospodarczy (Barro, 1996). Z kolei Roberto Rigobon oraz Dani Rodrik (2005) znajdują dowody na pozytywny wpływ demokratyzacji na gospodarkę. Daron Acemoğlu, Simon Johnson, James A. Robinson oraz Pierre Yared (2008) uważają, że chociaż korelacja pomiędzy istnieniem rządów demokratycznych a rozwojem gospodarczym istnieje, to przyczyn należy szukać w długoterminowej ewolucji tych czynników, a nie w bezpośrednim wpływie jednego na drugi.

Podsumowując, według większości przytoczonych badań empirycznych instytucje mają duży wpływ na poziom dochodu. Czynniki instytucjonalne są kluczowym determinantem wzrostu, ważniejszym od czynników geograficznych czy ekonomicznych. Jednakże przywołując rezultaty powyższych badań, należy także pamiętać o problemach, jakie pojawiają się przy próbach takiej empirycznej analizy. Budowa ekonomicznych modeli wymaga niezbędnego uproszczenia zjawisk społeczno-ekonomicznych, co odbija się negatywnie na samej analizie, szczególnie w przypadku badań nowej ekonomii instytucjonalnej. Główny problem stanowi tutaj modelowe przedstawienie systemu instytucjonalnego. Badacze wykorzystują w tym celu różne istniejące indeksy, których twórcy starają się przedstawić w formie liczbowych parametrów takie cechy społeczeństw jak realizacja zasady rządów prawa czy poziom korupcji. Jednakże w każdym przypadku tego typu próby prowadzą do zawężenia pojęcia instytucji do obszaru gospodarczego czy politycznego lub jedynie do pewnego problemu instytucjonalnego. Należy pamiętać, że takie estymacje dają tylko cząstkowy i zdeformowany obraz problemu, który jest znacznie bardziej złożony. Nie tylko samo pojęcie instytucji jest zawężane, ale także cały proces ewolucji instytucji znacząco się upraszcza lub całkowicie pomija. Większość przytaczanych badań koncentruje się jedynie na ustaleniu zależności pomiędzy jakością instytucji a poziomem produkcji w danym momencie. Jedynie Gwartney, Holcombe i Lawson (2004), poprzez wykorzystanie wartości indeksu wolności z okresu dwudziestoletniego, w swych estymacjach wzięli pod uwagę, że instytucje zmieniają się w czasie, i zbadali, jak wpływają one na wzrost gospodarczy w dłuższym okresie.

3.3. Instytucjonalne przyczyny niedorozwoju Analiza historyczna

Ograniczenia ilościowych metod badania instytucjonalnych uwarunkowań rozwoju potwierdzają potrzebę rozwijania analizy historycznej. Z uwagi na znaczenie badania zmienności i różnorodności zachowań i przekonań tworzących to, co określamy mianem równowagi instytucjonalnej, trudno przecenić wagę badań historycznych. W nurcie NEI znaleźć można takich badaczy, których charakteryzuje umiejętność łączenia perspektywy teoretycznej i historycznej.

Jeśli instytucje wpływają pozytywnie na działalność ekonomiczną w dłuższym okresie, wystąpi wzrost gospodarczy, a w konsekwencji rozwój (Harriss, Hunter i Lewis, 1997: 10). Struktura instytucjonalna danego społeczeństwa ma trwały charakter i zmienia się powoli, jest „produktem historii” (Shirley, 2008: 18). Historia gospodarcza ma zatem znaczenie, dlatego niezbędne jest łączenie metod wykorzystywanych przez specjalistów od historii i teorii. Szczególne zasługi na tym polu położył North, który twórczo wykorzystywał idee zawarte już w dziełach Adama Smitha.

Badania Northa, a także Greifa, zmierzają do wyjaśnienia, jak zasady ludzkiego działania zmieniają się w czasie, i zbliżają nas do odpowiedzi na pytanie, dlaczego w pewnych państwach powstały takie struktury instytucjonalne, które pozwoliły tym krajom się rozwinąć. Porównując systemy polityczno-gospodarcze krajów wysokorozwiniętych oraz słabo rozwiniętych i ich zmiany w czasie, akcentują, że krajom biednym nie udało wykształcić się takich instytucji, które wspierałyby działanie rynku i podział pracy. Sukces gospodarek krajów rozwiniętych w dużym stopniu jest uzależniony od powstania reguł i zasad umożliwiających bezosobową wymianę. Nowe instytucje rynkowe sprawiły, że handel może się odbywać na duże odległości, wymiana powtarzać w czasie, a osoby dokonujące transakcji nie muszą się bliżej znać (Shirley, 2008: 19). Stare instytucje nie znikają jednak całkowicie i dlatego wciąż aktualna jest kwestia budowania zaufania i dostosowania zwyczajów i mentalności jednostek do instytucji tworzonych w przekonaniu, że służą one innowacjom przyczyniającym się do rozwoju. Transakcje rynkowe mają złożoną wielopoziomą strukturę, w której stare instytucje, głównie nieformalne – takie jak normy moralne i zwyczaje – współistnieją i uzupełniają się z nowymi zasadami: takimi jak nowoczesny system prawa oraz organizacji tworzących całością gry rynkowej. Takich instytucji brakuje w krajach słabo rozwiniętych, a jeśli istnieją, nie spełniają swojej funkcji, ponieważ nie współgrają z instytucjami tradycyjnymi. Według Northa (1990: 9) kraje słabo rozwinięte są przykładem antyrozwojowej struktury instytucjonalnej. Statyczne regulacje, niezdefiniowane prawa własności i inne zasady ograniczają raczej, niż pobudzają aktywność gospodarczą. Takie warunki owocują poszukiwaniem renty i działaniem bardziej nastawionym na redystrybucję dochodów aniżeli wzrost produktywności.

W jaki sposób powstały instytucje wspierające rozwój gospodarczy Zachodu? Avner Greif (1989, 1991, 1994, 1997) źródeł narodzin współczesnego systemu

instytucjonalnego szuka w średniowiecznej Europie. Jako studium przypadku przedstawił on rozwój handlu. Dominacja gospodarcza Zachodu nad resztą świata ma swoje korzenie w szybszym rozwoju gospodarczym, który mógł nastąpić jedynie wtedy, kiedy możliwa stała się wymiana gospodarcza na szerszą skalę. Handel może się odbywać tylko wówczas, gdy prawa własności są chronione, a umowy egzekwowane. W średniowiecznej Europie początkowo brakowało instytucji, które zapewniałyby taką ochronę, nie tylko w skali międzynarodowej, ale także w poszczególnych państwach. W tamtych czasach wymiana gospodarcza wymagała przede wszystkim wzajemnego zaufania. Jeżeli z jakichś powodów go brakuje, egzekwowanie formalnej umowy może wiązać się z tak dużymi kosztami transakcji, że do wymiany nie dochodzi. Dlatego w XI wieku handel w basenie Morza Śródziemnego zdominowali Żydzi z Afryki Północnej (*Maghrabis*). Członkowie tej społeczności byli ze sobą blisko związani, wyznawali ten sam system wartości i kodeks postępowania, którego nieprzestrzeganie groziło społecznym wykluczeniem. Egzekwowanie umów było więc możliwe bez istnienia instytucji formalnych, jednak duże transakcje handlowe mogły mieć miejsce jedynie pomiędzy samymi *Maghrabis*. Kiedy Żydzi chcieli handlować z Europejczykami, wysyłali do nich przedstawiciela handlowego, z którym przeprowadzali transakcje hurtowe. Ten rodzaj prowadzenia handlu był efektywny jedynie wówczas, gdy zarówno kupujący, jak i sprzedający byli członkami społeczności żydowskiej. Od pewnego momentu sieć handlowa nie mogła się zatem dalej rozwijać. Dlatego w XII wieku *Maghrabis* zostali wyparci przez kupców z Półwyspu Iberyjskiego. Ich społeczność jest przykładem, jak podstawowe warunki prowadzenia działalności gospodarczej mogą być spełnione przez system instytucji nieformalnych (Greif, 2006: rozdział 3).

Źródłem rozwoju gospodarczego Greif szuka w narodzinach korporacji handlowych w średniowiecznej Genui, które zdominowały na pewien czas handel nad Morzem Śródziemnym, zapewniając tej republice kupieckiej rozkwit. Powstanie tych prywatnych korporacji było wynikiem utraty przez państwo monopolu na handel. Kupcy sami tworzyli formalne zasady, które stały się podstawą całego systemu instytucjonalnego i umożliwiły handel w skali międzynarodowej. Ich system, w przeciwieństwie do tego stworzonego przez *Maghrabis*, był oparty na instytucjach formalnych, jakkolwiek instytucje nieformalne miały nadal istotne znaczenie (Greif, 1997). Jednym z ciekawszych wniosków Greifa z analizy rozwoju instytucji w średniowiecznej Europie jest ukazanie przyczyn późniejszej dominacji gospodarki Zachodu nad resztą świata. Badacz ten twierdzi, że rynkowa ekspansja oraz gospodarczy rozwój nie wymagały istnienia efektywnego państwa. Źródłem rozwoju był prywatny porządek, który nie miał jednak jedynie Hayekowskiego spontanicznego charakteru, ale był także produktem intencjonalnego i skoordynowanego działania wielu jednostek. Prywatny porządek narodził się w sytuacji, kiedy państwo było słabe i nie mogło zapewnić instytucji odpowiednich dla gospodarczego rozwoju. Pojawiły się korporacje, które były organizacjami nieopartymi na więzach rodzinnych, ale samozarządzającymi się i zorientowanymi na osiągnięcie wspólnego celu. Odzwierciedlały one intencjonalne i skoordynowane dążenie jednostek do tworzenia instytucji,

które znacznie ułatwiały przeprowadzanie transakcji. Kluczowymi organizacjami o charakterze samorządowym były różnorakie cechy rzemieślnicze i gildie kupieckie, stanowiące podstawę działalności gospodarczej w średniowiecznych miastach. Organizacje te stały się źródłem wielu europejskich instytucji późnego średniowiecza. Właśnie one zapewniały system ochrony praw własności i innych instytucji niezbędnych dla rozwoju gospodarek państw Starego Kontynentu. Główne cechy tych korporacji, czyli samorządność i zmniejszenie znaczenia więzów rodzinnych w zarządzaniu, były podstawą stopniowego ukształtowania systemu reprezentacyjnego w polityce – czyli były źródłem demokracji w Europie (Greif, 2006: 389). Dlaczego w sytuacji nieefektywności państwa dominującej pozycji nie zdobyły jakieś organizacje bazujące na więzach rodzinnych? Greif wskazuje tutaj na dużą rolę Kościoła, który na przestrzeni wieków znacząco osłabił tradycyjne organizacje takie jak klany lub różne struktury plemienne oraz miał duży wpływ na powstanie kulturowych wierzeń prowadzących do wykształcania się indywidualizmu.

Według Greifa zatem podstawą rozwoju gospodarczego Europy były rozluźnienie więzi rodzinnych i plemiennych jako spoiwa życia gospodarczego, korporacjonizm oraz samorządność. Podział pracy jest niezbędnym warunkiem długofalowego i trwałego wzrostu gospodarczego, natomiast aby rozszerzyć zakres podziału pracy, potrzebne są instytucje umożliwiające anonimową wymianę. Rozluźnienie silnych więzi rodowych pozwala rozwijać się takim instytucjom. Rozwój gospodarki nie jest też możliwy bez określenia i egzekwowania praw własności. Społeczeństwa wykazujące więcej postaw indywidualistycznych w mniejszym stopniu narzucają społeczne normy, więc jednostki mają większe pole manewru i są bardziej skłonne do eksperymentowania. Korporacje lepiej potrafią mobilizować zasoby, ponieważ dywersyfikują ryzyko podejmowane przez swoich członków. Oba czynniki wpływają na większą innowacyjność i szybszy postęp techniczny. Instytucje stworzone celowo wokół korporacji są w większym stopniu zorientowane na efektywność. Intencjonalne tworzenie instytucji wiąże się ze zwiększoną świadomością działania całego systemu instytucjonalnego oraz potrzebą jego zmiany. Z kolei elastyczność struktur korporacyjnych i ich samorządność – to czynniki zwiększające szanse takich zmian instytucji, które będą społecznie efektywne. Oczywiście, nie w całej Europie ścieżka rozwoju instytucjonalnego była taka sama. Ewolucja instytucjonalna późnego średniowiecza nie objęła większości Europy Wschodniej czy Bałkanów. Także niektóre najbogatsze państwa współczesnej Europy, jak np. Francja, dopiero znacznie później zaadaptowały nowoczesne instytucje służące rozwojowi wymiany (Greif, 2006: 390).

Również North (1990: 112–117) w swej analizie odwołuje się do historii gospodarczej, porównując ścieżkę rozwoju Anglii oraz Hiszpanii. Jeszcze w XVI wieku obie te monarchie wykazywały pewne podobieństwa, jednak na przestrzeni następných kilkuset lat Hiszpania podupadła, tracąc swe znaczenie na arenie międzynarodowej. Anglia za to zajęła pozycję największego mocarstwa świata. Główne różnice, jakie wykształciły się w instytucjonalnej strukturze obu państw, miały swoje źródło w sposobie rozwiązywania napięć pomiędzy rządzącymi a rządzonymi

(Morawski, 2001: 85). Anglia była państwem silnie scentralizowanym o szerokim zakresie władzy monarchy. Jednakże w konsekwencji licznych wojen oraz kosztów, jakie się z nimi wiązały, król, szukający wpływów do budżetu, zgodził się na ograniczenie własnej władzy na rzecz nowo powstałego parlamentu. Proces ten trwał kilka wieków, parlament przejmował coraz więcej prerogatyw od króla, jednocześnie ustanawiając nowe zasady w sferze wolności politycznej i gospodarczej, umacniające prawa własności i rządu prawa. W ten sposób Wielka Brytania weszła na ścieżkę szybkiego rozwoju gospodarczego.

W czasie, kiedy w Anglii postępował powolny proces decentralizacji władzy, w Hiszpanii dopiero po udanej rekonkwiscie, stworzonej z połączenia Aragonii i Kastylii, powstawała silna władza centralna. Aragonia i Kastylia bardzo się różniły. Aragonia obejmowała regiony wcześniej rządzone przez Arabów; to tutaj znajdowało się centrum sieci handlowej rozprzestrzenionej na cały basen Morza Śródziemnego. Silną pozycję posiadały tam kortezy, czyli zgromadzenia przedstawicielskie, które odzwierciedlały głównie interesy kupców. W Kastylii sytuacja była odmienna i rola kortezów była znacznie bardziej ograniczona. W wyniku napięć pomiędzy monarchą oraz podwładnymi nie dochodziło w Hiszpanii do ograniczenia władzy królewskiej, jak to miało miejsce w Anglii. Zarówno szlachta, jak i duchowieństwo zapewniły sobie zwolnienie z płacenia podatków kosztem reszty społeczeństwa. Aragońskie Kortezy traciły na znaczeniu; przeważał model polityczny obecny już wcześniej w Kastylii. Imperium w wyniku podbojów kolonialnych szybko się rozrastało i wymagało biurokracji do zarządzania. Ogromna machina urzędnicza przejęła niemalże całkowitą kontrolę nad państwem. Władza ustawodawcza straciła na znaczeniu. Własność prywatna zwykłych ludzi, w tym kupców, była pozbawiona odpowiedniej ochrony, co powodowało brak bodźców sprzyjających rozwojowi gospodarki. Chociaż zamorskie kolonie były źródłem wielu bogactw, to niewydolny, skorumpowany i zbiurokratyzowany system instytucjonalny doprowadził do upadku gospodarczego. Częste były konfiskaty majątku na rzecz państwa w celu zdobycia środków na rosnące wydatki militarne.

Jak podkreśla North (1990: 114), systemy w obu państwach nie różniły się tylko tym, że w Anglii postępowała decentralizacja władzy, a w Hiszpanii centralizacja. Głównym powodem sukcesu Anglii było stworzenie przez parlament takich ram instytucjonalnych, które zapewniały ochronę praw własności, ograniczenia działań na rzecz poszukiwania renty (*rent-seeking*) oraz sprawiedliwy system sądowniczy. Ścieżki, jakimi podążyły Anglia oraz Hiszpania, wpłynęły także na sytuację społeczno-gospodarczą w państwach, które powstały w wyniku uzyskiwania niepodległości przez ich liczne kolonie. Dziedzictwo instytucjonalne wskazuje się jako jedną z głównych przyczyn zróżnicowania w poziomie rozwoju pomiędzy byłymi koloniami. To nie przypadek, że zdecydowana większość państw, które były koloniami brytyjskimi, stanowią teraz grupę krajów wysokorozwiniętych. Natomiast kraje Ameryki Łacińskiej, które były wcześniej pod panowaniem Hiszpanii i Portugalii, są znacznie biedniejsze.

Agnieszka Słomka-Gołębiowska (2009: 125) krytykuje Northa, że jego teza nie pozwala wyjaśnić, dlaczego były kolonie brytyjskie w Azji i w Afryce nie osiągnęły podobnego dobrobytu jak Stany Zjednoczone czy Kanada. Wydaje się jednak, że chociaż sytuacja nie jest jednoznaczna, to można przedstawić argumenty za generalną słusnością stanowiska krytykowanego autora. Noblista wskazuje na kilka czynników, które pozwoliły zarówno Anglii, jak jej byłym koloniom w Ameryce Północnej wejść na efektywną ścieżkę rozwoju. Dlaczego zatem nie udało się to innym byłym koloniom brytyjskim? Po pierwsze, w przypadku Afryki, gdzie żadnego z tamtejszych państw nie można zaliczyć do grona krajów rozwiniętych, to jednak do najbogatszych zalicza się właśnie te, które należały wcześniej do Imperium Brytyjskiego (np. RPA czy jeszcze do niedawna Zimbabwe). Po drugie, warunki, jak i sposoby kolonizacji w Afryce były zgoła odmienne od tych, które występowały w Ameryce Północnej czy Australii. Chodzi tu właśnie o omówioną już wcześniej koncepcję, do której odwołali się Acemoğlu, Johnson i Robinson (2001) przy okazji swoich badań empirycznych. Zgodnie z nią ekspansywna droga kolonizacji nie sprzyjała kopiowaniu instytucji obecnych w państwach europejskich. Po trzecie, Stany Zjednoczone, Kanada czy Australia to państwa stworzone od podstaw przez Europejczyków, w których potomkowie ze Starego Kontynentu stanowią większość mieszkańców. Instytucje w tych krajach tworzone od początku były kopią instytucji tworzonych w Anglii. Natomiast w koloniach w Afryce czy Azji, Europejczycy zawsze stanowili zdecydowaną mniejszość, a zatem istniejące przed przybyciem kolonistów instytucje musiały mieć większy realny wpływ na kształt całego systemu. Tak było i jest w przypadku np. Indii czy Ghany. Angielskie normy i zasady miały i wciąż mają wpływ na strukturę instytucjonalną tych państw, jednak to rdzenne instytucje głównie determinują długoterminową ścieżkę ich rozwoju.

Tabela 3.2. Instytucje wspierające wymianę i ograniczające władze

Instytucje wspierające wymianę	Instytucje ograniczające władze
Dwustronny mechanizm reputacji	Zagrożenie rewolucją
Wzajemna reputacja w sieci rynkowej wspierana przez rodzinę, religie lub inny rodzaj sieci społecznych	Pomoc międzynarodowa, sojusze i traktaty międzypaństwowe
Normy i kodeks kupców	Podział władzy
Kodeks handlowy	Wybory demokratyczne
System praw własności	Federalizm

Źródło: Shirley, 2008: 20.

Shirley (2005: 611) dzieli instytucje, które tworzą tę odpowiednią strukturę instytucjonalną, na dwa zestawy, niekoniecznie komplementarne: po pierwsze, te, które ułatwiają wymianę rynkową poprzez zmniejszenie kosztów transakcji oraz zwiększenie zaufania; po drugie, te, które kształtują system władzy państwowej w kierunku wzmocnienia własności prywatnej i wolności jednostki, a nie

w kierunku wykorzystania i podporządkowania jednostek władzy centralnej. Tabela 3.2. przedstawia takie przykładowe instytucje, występujące zarówno na wczesnym, jak i późniejszym etapie rozwoju. Żeby proces rozwoju gospodarczego miał trwały charakter, wraz z ewolucją społeczno-gospodarczą przekształceniu ulegać muszą instytucje polityczne. Jak pokazał Greif (2006) na przykładzie rozwoju handlu w średniowiecznej Europie, największe sukcesy odnosili kupcy i państwa, w których tradycyjne instytucje, takie jak dwustronny mechanizm reputacji czy normy handlu regulowane przez sieci społeczne, zastępowane były przez coraz bardziej złożone, np. kodeks handlowy⁵. Z drugiej strony, instytucje wspierające handel były uzupełniane przez instytucje ograniczające władze i chroniące własność. Zasady i regulacje wspierające transakcje dzięki obniżaniu ich kosztów sprawiały, że więcej ludzi mogło handlować na większym obszarze, natomiast instytucje ograniczające nadużycia władzy i chroniące własność powodowały, że ludzie w ogóle chcieli prowadzić działalność gospodarczą.

Dzięki rozwojowi obu wspomnianych rodzajów instytucji wymiana stawała się łatwiejsza, a działalność gospodarcza bardziej opłacalna. Odpowiednie instytucje ułatwiają oraz zabezpieczają wymianę handlową do tego stopnia, że partnerzy handlowi nie muszą się znać, mogą obracać towarem, którego fizycznie nigdy nie posiadają, w miejscu, w którym nigdy nie byli, jak np. na wielkich giełdach towarowych lub na giełdach papierów wartościowych. W przypadku krajów biednych trudność polega na niedostatku takich instytucji. Nawet jeśli istnieją zasady tworzone na wzór krajów bogatych, np. nowoczesne kodeksy handlowe i dostęp do giełd, wciąż brakuje instytucji ograniczających władzę i nadużycia, przez co ekonomiczne instytucje ograniczające koszty transakcji są nieefektywne. W krajach rozwiniętych rozwojowi instytucji wspomagających transakcje towarzyszyła ewolucja instytucji regulujących działanie państwa. Zasady i reguły istniejące w państwach bogatych ograniczają nadużycia rządzących najczęściej poprzez istniejące mechanizmy kontroli demokratycznej. Ponieważ instytucje te mają zarazem charakter formalny, jak i nieformalny, ukształtowanie takiego systemu wymaga czasu i dużych kosztów. Ponadto nigdy nie ma gwarancji, że system instytucjonalny będzie działał w pełni efektywnie, bez żadnych zaburzeń. Nawet najbardziej rozwinięte państwa świata wciąż borykają się zarówno z problemem nadużyć władzy, jak i najpotężniejszych podmiotów gospodarczych, czego przykładem może być ostatni kryzys gospodarczy. Okazuje się, że zmiany struktury gospodarczej i zmiany technologiczne mogą wymagać zmiany instytucji, które wcześniej były efektywne. Ekonomiści wierzą, że w dłuższym okresie bilans kosztów i korzyści jest dodatni, co umożliwia ludziom czerpanie zysków z inwestycji dzięki niższym

5 Dwustronny mechanizm reputacji polega na tym, że jeśli oszukana zostanie jedna ze stron biorąca udział w transakcji, to wycofa się ona z dalszego handlu. Bardziej zaawansowaną instytucją jest wielostronny mechanizm reputacji, w którym w przypadku niedotrzymania umowy przez jedną ze stron kontraktu z kolejnych transakcji wycofa się nie tylko strona poszkodowana, ale także inni potencjalni kupcy, którzy dowiedzą się o zaistniałym oszustwie.

kosztom transakcji oraz pewności, że ich działania nie są sabotowane przez innych (Shirley, 2008: 22–24). Jeżeli jednak w ślad za Northem przyjmiemy, że procesy społeczne mają charakter ergodyczny, to może się okazać, że ta wiara oparta na jest na nadmiernym optymizmie.

3.4. Mikroanaliza instytucjonalna a rozwój gospodarczy

W centrum mikroekonomicznej analizy instytucjonalnej znajdują się koszty transakcji. Ekonomia kosztów transakcji, wyjaśniając, dlaczego do niektórych transakcji dochodzi, a do innych nie, oraz dlaczego umowy przyjmują daną formę w określonych warunkach, dostarcza wiedzy szczególnie ważnej z punktu widzenia gospodarek krajów słabo rozwiniętych. Przyczyna ich niedorozwoju leży przecież w znacznej mierze w trudności zawierania transakcji. Jak pisze North (2000: 37):

Ujmując to najprościej, koszty transakcyjne są kluczem do zrozumienia kondycji gospodarki. Kiedy podróżuję do państw Trzeciego Świata i obserwuję, jak źle one działają, oraz badam, jak w rzeczywistości funkcjonują rynki czynników produkcji i produktów, w każdym przypadku, czy to chodzi o kapitał, siłę roboczą, czy produkcję, obserwuję wysokie koszty transakcji.

Wraz z postępującym rozwojem gospodarczym koszty transakcji są coraz wyższe. Potwierdzają to empiryczne próby obliczenia ich wielkości. Wallis i North (1992: 121) oszacowali, że wielkość sektora transakcji gospodarki wzrosła w Stanach Zjednoczonych z jednej czwartej PKB w roku 1870 do około połowy w roku 1970⁶. Posługując się podobną metodologią, Brian Dollery i Wai Ho Leong (1998: 225) obliczyli, że w Australii ów sektor stanowił w 1911 roku 32,3%, a w roku 1991 już 59,5% PKB. Natomiast George Chobanov i Henrik Egbert (2007) oszacowali, że w wyniku transformacji społeczno-gospodarczej w ciągu sześciu lat koszty transakcji w Bułgarii wzrosły z 37% w 1997 roku do 52% PKB w 2003. W Polsce, podobnie jak w Bułgarii, tworzeniu rynku towarzyszył wzrost kosztów transakcji z 49,68% w 1996 roku, do 67,25% PKB w 2002 (Sulejewicz i Graca-Gelert, 2009: 247). Nieco inaczej wyglądała sytuacja w Argentynie, gdzie w latach 1930–1970 udział sektora transakcji wynosił około 25% i dopiero w latach 80. zeszłego wieku osiągnął 35% PKB (N. Wang, 2003: 4).

6 Mierzenie kosztów transakcji stanowi duże wyzwanie dla ekonomistów i wciąż brak standardowej metodologii. Więcej na ten temat: Wallis i North, 1992; Davis, 1992; Dollery i Leong, 1998; Benham i Benham, 2000; N. Wang, 2003; Małysz, 2003; Chobanov i Egbert, 2007; Gołdów-Legiędź, 2009b, 2009c.

Wzrost kosztów transakcji jest oczywiście konsekwencją rozwoju handlu oraz postępującej specjalizacji i podziału pracy. Oprócz niewątpliwego wzrostu produktywności, będącej wynikiem rozwoju gospodarczego, dokonywanie transakcji stało się równocześnie bardziej skomplikowane i co za tym idzie – droższe. Wzrosły zatem koszty zawierania i egzekwowania kontraktów, tak aby umożliwić transakcje bezosobowe (Wallis i North, 1992: 122). Specjalizacja pociąga za sobą koszty związane z asymetrią informacji; jak pisze North: podział pracy stwarza podział wiedzy.

W jaki sposób zatem wytłumaczyć paradoks wysokich kosztów transakcji w krajach rozwiniętych (obliczanych jako udział sektora transakcyjnego w PKB), będących wynikiem rozwoju gospodarczego, oraz wysokie koszty transakcyjne hamujące wzrost w krajach słabiej rozwiniętych? Po pierwsze, należy zauważyć, że chociaż metodologia obliczania tych kosztów zaproponowana przez Wallisa i Northa należy do najpopularniejszych, to jednak jest to wciąż sposób niedoskonały, nieobejmujący całościowo pojęcia kosztów transakcji. Sektor transakcyjny szacowany przez Wallisa i Northa obejmuje jedynie te koszty transakcji, które są oficjalnie rejestrowane w statystykach gospodarczych. Dane te nie zawierają wielu kosztów, które mają miejsce, lecz nie są zawarte bezpośrednio w bilansie zysku i strat podmiotów gospodarczych. Metoda ta pozwala np. zaobserwować wzrost kosztów ubezpieczenia wynikający z rosnącego ryzyka, ale nie będzie rejestrować kosztów, jakie pojawiają się, kiedy przedsiębiorca musi poświęcić środki na spełnienie wielu prawnych wymogów nieefektywnego systemu biurokratycznego, aby rozpocząć nową działalność gospodarczą lub prowadzić dotychczasową. Nie rejestruje także kosztów wręczania łapówek, które w wielu krajach rozwijających się są często niezbędne do prowadzenia działalności gospodarczej⁷. Dlatego szacowane tą metodą koszty transakcji w Argentynie są znacznie niższe niż w Stanach Zjednoczonych.

Po drugie, niemożliwe jest zarejestrowanie kosztów, jeśli do transakcji nie dochodzi. Jak pisze Coase (1992: 716): „Jeśli koszty dokonania wymiany są większe niż korzyść, jakie niesie za sobą ta wymiana, do transakcji nie dojdzie”. Koszty, jakie musieliby ponieść kontrahenci, aby zawrzeć kontrakt, jak i później go nadzorować i egzekwować, są na tyle wysokie w krajach słabo rozwiniętych, że do transakcji w ogóle nie dochodzi. Brak jest takich reguł zachowania, które zmniejszyłyby te koszty do niezbędnego minimum, przyczyniając się w ten sposób do rozszerzenia wymiany i pogłębienia podziału pracy. Zdaniem Northa (2005: 120) kraje rozwijające się stoją przed wielkim wyzwaniem: „Aby przetrwać i rozwijać się w sytuacji konkurencji ze strony rozwiniętego świata, muszą one świadomie tworzyć efektywny system cen i uzupełniać go przez tworzenie instytucji i organizacji przyczyniających się do integracji wiedzy przy niskim koszcie transakcji”.

7 Więcej na temat wysokich kosztów prowadzenia działalności gospodarczej związanych z rozbudowaną biurokracją lub brakiem istnienia odpowiednich instytucji w krajach rozwijających się pisze Hernando de Soto (2002).

Oczywiście nie jest to łatwy proces. Jak zauważa Shirley (2008: 20), obok, czy też wśród instytucji obniżających koszty transakcyjne potrzebne są także te, które będą wspierać rynek poprzez takie ograniczenie rządu oraz najsilniejszych aktorów rynku, żeby nie wykorzystywali oni swojej dominującej pozycji. Silne państwo posiada monopol użycia siły, dzięki któremu jest w stanie zapewnić stabilność, ochronę praw własności oraz egzekwowanie umów – i tym samym obniżenie kosztów transakcji. Jednakże to samo państwo może wykorzystać swoją pozycję do wywłaszczenia własności lub ciemnienia obywateli. Włączenie kosztów transakcji do analizy ekonomicznej jest równoznaczne z odrzuceniem Walrasowskiego ujęcia rynków. W związku z tym, co jest istotne przy analizie gospodarek krajów rozwijających się, rynek niekoniecznie jest optymalnym sposobem dystrybucji wszystkich dóbr i usług. Z istnienia wad rynku nie wynika jednak, że interwencja państwa w gospodarkę będzie zawsze skuteczna. Rządy są także niedoskonałe i bardzo często, poprzez nadmiernie zbiurokratyzowaną administrację i oportunistyczne działanie urzędników i polityków, zamiast niwelować, potęgują koszty transakcji. Pojawia się zatem pytanie: czy to niedoskonały rząd powinien korygować wadliwie działające rynki, czy może jednak przez deregulację i liberalizację trzeba ograniczać państwo? Toye (1997: 58) podkreśla, że wnioski z badań nowej ekonomii instytucjonalnej nie pozwalają na udzielenie jednoznacznej odpowiedzi na to pytanie. Każdy konkretny przypadek wymaga odrębnej analizy, która pozwoli zbadać, czy dana polityka ekonomiczna wpływa na zmniejszenie kosztów transakcji, czy też nie. Wciąż aktualne jest więc wezwanie Coase'a do badania świata dodatnich kosztów transakcyjnych.

Jednym z przykładów wykorzystania ekonomii kosztów transakcyjnych jest analiza sektora agrarnego krajów słabo rozwiniętych, gdzie rolnictwo wciąż jest źródłem dochodów większości mieszkańców. Szczególnie w sytuacji, kiedy rynki produktów rolnych podlegają globalizacji i deregulacji, podejście to pozwala na lepszą analizę polityki rolnej w tych państwach (Kherallah i Kirsten, 2001: 23). Właśnie takie spojrzenie pozwoliło zweryfikować niektóre opinie dotyczące rodzajów kontraktów zawieranych w krajach biednych między właścicielami ziemi a rolnikami. W powszechnej opinii ekonomistów neoklasycznych za nieefektywny uznawano system dzierżawy ziemi za część plonów (*sharecropping*) – mający swoje źródło w feudalizmie, a wciąż obecny między innymi w krajach afrykańskich. Jednakże głębsza analiza problemu uwydatniła pewne argumenty za tym rodzajem kontraktowania działań w rolnictwie. Wskazywano na wyższość dzierżawy nad innymi alternatywnymi rozwiązaniami, takimi jak wynajmowanie ziemi czy zwykłe zatrudnianie rolników do pracy na roli. Stiglitz argumentował, że ta forma zapewnia dywersyfikację ryzyka pomiędzy chłopami i właścicielami ziemi, co jest wyjątkowo istotne w krajach słabo rozwiniętych, gdzie poziom ryzyka jest szczególnie wysoki, tak samo jak koszty informacji (Toye, 1997: 57; J.Y. Lin i Nugent, 1995: 2317–2319).

Ekonomię kosztów transakcji wykorzystano także do analizy rynku produktów mlecznych we Wschodniej Afryce (Staal, Delgado i Nicholson, 1997). Wyniki tych

badania potwierdzają, że wysokie koszty transakcji uniemożliwiają oficjalny handel i w konsekwencji niewielka część produkcji mleczarskiej trafia na oficjalny rynek. Koszty rosną wraz z dystansem dzielącym producenta od kupujących. Dzieje się tak nie tyle ze względu na wzrost kosztów transportu, co z powodu trudności pozyskania informacji i rosnącego ryzyka zepsucia się produktów. Regułą jest też to, że producenci, których nakłady kapitałowe w produkcję są większe, uzyskują wyższą cenę. Wszędzie tam, gdzie udaje się powołać organizacje zrzeszające drobnych producentów, występują korzyści skali, ale także następuje znaczące obniżenie kosztów transakcji i udaje się otrzymać większą cenę za mleko. Jest to sytuacja korzystna zarówno dla producentów, jak i konsumentów (Staal, Delgado i Nicholson, 1997: 791–792).

Analiza kosztów transakcji pozwala na sformułowanie pewnych wytycznych odnośnie do polityki gospodarczej w krajach rozwijających się. Po pierwsze, badania wskazują, że tam, gdzie łatwiejsze jest powstawanie organizacji zrzeszających drobnych producentów, znacznie łatwiejsza jest działalność gospodarza. Działania zbiorowe umożliwiają dotarcie do większej liczby konsumentów, rozszerzenie działalności oraz ograniczenie ryzyka. Najczęstszą przeszkodą w kooperacji są złe chronione prawa własności i przerosty biurokratyzacji, które są przyczyną oportunistycznych działań niektórych jednostek. Taki stan rzeczy zniechęca ludzi do podjęcia współpracy w celu osiągnięcia wspólnych celów. Po drugie, alternatywne formy kontraktów, w specyficznych warunkach, jakie panują na rynkach krajów rozwijających się, mogą okazać się efektywniejsze aniżeli tradycyjne formy dominujące na Zachodzie. Oznacza to na przykład, że prywatyzacja nie zawsze jest rozwiązaniem optymalnym, które zapewni największą efektywność danego sektora gospodarki. Takie rozwiązania jak dzierżawa za część plonów w rolnictwie czy kontraktowanie produkcji gwarantują bezpieczeństwo i stabilizację w krajach o dużym ryzyku prowadzenia działalności gospodarczej. Po trzecie, istotnym problemem ograniczającym aktywność gospodarczą jest asymetria informacji. Brakuje instytucji, które umożliwiłyby zarówno sprzedającym, jak i kupującym uzyskanie wiedzy niezbędnej do przeprowadzenia transakcji. Taka sytuacja sprzyja zdobywaniu dominującej pozycji przez silniejszych graczy na rynku (najczęściej tych mających ściślejszy związek z biurokratami), w konsekwencji prowadzi to do niekorzystnej redystrybucji dochodów i zaniku przedsiębiorczości wśród najbiedniejszych. Drobni producenci rolni lub rzemieślnicy nie mogą poszerzyć, a nawet rozpocząć działalności gospodarczej, ponieważ nie są np. świadomi tego, że swój produkt mogliby sprzedać drożej lub niezbędne środki produkcji nabyć taniej. Łatwiejszy dostęp do informacji przyczynia się do powstawania wspomnianych organizacji działania zbiorowego oraz przyjmowania alternatywnych form kontraktowania. Większą transparentność rynków można w pewnych przypadkach osiągnąć również poprzez częściową deregulację i liberalizację. Po czwarte, nader często przyczyną wysokich kosztów transakcji w krajach słabo rozwiniętych jest niski poziom kapitału społecznego. Społeczeństwa o niskim poziomie kapitału społecznego ponoszą wysokie koszty administracyjne wskutek konieczności

ograniczania negatywnych skutków niskiego poziomu wzajemnego zaufania kontrahentów. Brak zaufania jest często przyczyną ograniczenia wymiany handlowej jedynie do grona najbliższych, danej grupy etnicznej czy rodziny, czyli grona osób o ściślejszym związku społecznym (Buckley, 1989: 24; Sara i Newhouse, 1995: 324–325; Staal, Delgado i Nicholson, 1997: 792; Bhatt i Tang, 1998: 633–634; Key, Sadoulet i de Janvry, 2000: 258; Kherallah i Kirsten, 2001: 25–35; Winter-Nelson i Temu, 2002: 572; Dixit 2003: 130–131).

3.5. Instytucje w głównym nurcie badań nad rozwojem gospodarczym

Współcześnie istotny wpływ zarówno na politykę gospodarczą w krajach najbiedniejszych, jak i ogólny dyskurs o rozwoju gospodarczym mają ekonomiści oraz urzędnicy działający w ramach organizacji międzynarodowych, takich jak Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy, które swoje siedziby mają w Waszyngtonie. Lata 80. oraz 90. XX wieku zdecydowanie zdominowało podejście koncentrujące się na wadach państwa. Podkreślano negatywne skutki interwencji rządu w system cen, zwracano uwagę na zjawisko poszukiwania renty (*rent-seeking*), jednoznacznie źle oceniano działanie przedsiębiorstw państwowych. Ówczesny paradygmat rozwoju opierał się na liberalizacji, prywatyzacji i deregulacji. Głównie poprzez działanie Międzynarodowego Funduszu Walutowego oraz Banku Światowego krajom rozwijającym się próbowano narzucić politykę odstąpienia państwa od bezpośredniej kontroli nad gospodarką. Wytyczne neoliberalnej polityki rozwoju są najlepiej znane pod postacią tzw. konsensusu waszyngtońskiego. W 1989 roku, podczas konferencji dotyczącej rozwoju państw Ameryki Łacińskiej, John Williamson (1990) z Instytutu Ekonomii Międzynarodowej wygłosił referat, w którym w punktach zawarł proponowane przez waszyngtońskich ekspertów wytyczne polityki oparte w dużej mierze na zasadach ekonomii neoliberalnej (tabela 3.3.)⁸.

8 Używanie pojęcia „konsensus waszyngtoński” stwarza wiele trudności, gdyż termin ten jest w dużym stopniu nieprecyzyjny. W oryginalnym ujęciu J. Williamsona (1990) pojęcie to miało wąski zakres i służyło głównie usystematyzowaniu tematów na konferencji. Później sam J. Williamson (2005) wielokrotnie podkreślał, że termin ten ewoluował i jego obecne znaczenie zdecydowanie odbiega od pierwotnego. Za nieporozumienie uważa on zalecenia przeprowadzenia wymienionych reform w każdym kraju, niezależnie od sytuacji. Niezależnie od intencji autora terminu tego używa się najczęściej do określenia reform rynkowych zgodnych z duchem ekonomii neoklasycznej (a więc, w gruncie rzeczy, nawet szerszej niż zakłada pierwotna lista dziesięciu reform) albo do opisanego polityki prowadzonej przez instytucje międzynarodowe (mające najczęściej główną siedzibę w Waszyngtonie) takich jak Bank Światowy czy MFW w latach 90. Więcej na ten temat pisze Andrzej Wojtyna (2008: 23).

Tabela 3.3. Dziesięć punktów oryginalnego konsensusu waszyngtońskiego

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none">1. Dyscyplina fiskalna.2. Zogniskowanie wydatków publicznych na edukację, system opieki społecznej oraz system ochrony zdrowia.3. Unowocześnienie systemu podatkowego, obniżenie podatków.4. Liberalizacja stóp procentowych, liberalizacja rynku finansowego.5. Konkurencyjne kursy wymiany.6. Liberalizacja handlu.7. Otwarcie gospodarki na inwestycje zagraniczne.8. Prywatyzacja.9. Deregulacja rynków.10. Stworzenie lub umocnienie systemu ochrony praw własności. |
|--|

Źródło: J. Williamson, 1990.

Jednostronność dominującego w latach 90. podejścia do rozwoju dostrzeżono, kiedy reformy w krajach Ameryki Łacińskiej nie przyniosły spodziewanych rezultatów, a także pojawiły się problemy w krajach transformacji. Sytuacja byłych krajów socjalistycznych w momencie rozpoczęcia przemian na przełomie lat 80. i 90. w zdecydowanej większości przypominała sytuację krajów słabo rozwiniętych. Analiza doświadczeń tych państw pozwoliła na dodanie wielu nowych aspektów do teorii rozwoju, tym bardziej że rodzaj i efekty podjętych reform były niezwykle zróżnicowane.

Problemy krajów transformacji od gospodarki planowej do rynkowej, azjatycki kryzys finansowy, sytuacja w Ameryce Łacińskiej (w szczególności w Argentynie) – wszystko to sprawiło, że większą uwagę zwrócono na liczne głosy krytykujące politykę konsensusu waszyngtońskiego (Rodrik, 1997b; Stiglitz, 2004). Wielu ekonomistów zajmujących się rozwojem zaczęło wtedy wskazywać na znaczenie instytucji. Stąd nowy paradygmat, nazywany czasami konsensem postwaszyngtońskim, który zakłada, że zarówno zestaw proponowanych działań, jak i zakładany cel powinny być bardziej złożone i uzależnione od kontekstu kulturowego i politycznego. Rynek wciąż jest uznawany za instytucję dominującą, ale jednocześnie zwraca się uwagę na znaczenie wszystkich czynników warunkujących jego sprawne działanie. Doświadczenia krajów rozwijających się całego świata przekonują, że reformy lat 80. i 90. XX w. zbyt często przeprowadzano bez odpowiedniego zaplecza i przygotowania instytucjonalnego. Pochopna prywatyzacja stawała się czasem źródłem kilku fortun i milionów bezrobotnych, a deregulacja rynków finansowych przyczyną kryzysów, na których zarabiała globalne instytucje bankowe, a tracili zwykli obywatele. Dlatego w konsensusie postwaszyngtońskim zwrócono uwagę głównie na to, aby przygotowywać odpowiedni grunt pod przyszłe reformy (Stiglitz, 2005).

Tabela 3.4. Uzupełniony konsensus waszyngtoński

- | |
|---|
| 11. Nadzór właścicielski. |
| 12. Walka z korupcją. |
| 13. Elastyczne rynki pracy. |
| 14. Porozumienia w ramach WTO. |
| 15. Kodeksy i standardy finansowe. |
| 16. Ostrożne otwarcie rynku kapitałowego. |
| 17. Odejście od pośrednich reżimów kursowych. |
| 18. Niezależność banku centralnego. |
| 19. Systemy zabezpieczenia potrzeb społecznych. |
| 20. Programy ograniczania ubóstwa. |

Źródło: Rodrik, 2011: 34.

Dani Rodrik (2011: 34) dokonał zestawienia reform konsensusu waszyngtońskiego z proponowanymi uzupełnieniami. Według niego lista przedstawiona w tabeli 3.4. jest rezultatem uświadomienia sobie przez ekonomistów trzech faktów. Po pierwsze, oparta jedynie na rynku polityka ekonomiczna nie może być skuteczna bez głębszych przemian instytucjonalnych. Po drugie, w wyniku coraz częstszych kryzysów finansowych uznano, że pewne regulacje rynków są niezbędne. Po trzecie, konsensus waszyngtoński pomijał sferę socjalną. Uzupełniony konsensus waszyngtoński, jak zauważa Rodrik, ma silnie instytucjonalny charakter, co jest zgodne z trendem w ekonomii głównego nurtu, a także w ekonomii rozwoju. Również w opracowaniu Banku Światowego, będącym podsumowaniem wniosków płynących z reform rozwojowych lat 90., podkreśla się znaczenie instytucji w procesie rozwoju gospodarczego (Zagha, Nankani i World Bank, 2005: 6).

Należy jednak podkreślić, że pomimo instytucjonalnego charakteru nowego konsensusu oraz częstych odniesień do Northa w rzeczywistości podejście to ma niewiele wspólnego z tym, co o rozwoju gospodarczym napisali ekonomiści związani z NEI. Problem pojawia się już w sytuacji, kiedy zgodnie z dominującym we współczesnej ekonomii trendem dokonuje się empirycznej weryfikacji hipotezy „instytucje mają znaczenie” za pomocą modeli ekonometrycznych. Jak przedstawiono to w pierwszej części poniższego rozdziału, budowa ekonometrycznych modeli wymaga niezbędnego uproszczenia zjawisk społeczno-ekonomicznych, co w dużej mierze jest niezgodne z założeniami nowej ekonomii instytucjonalnej, która stara się badać rzeczywisty obraz gospodarki.

Poza tym samo potwierdzenie hipotezy, że instytucje mają wpływ na wzrost i rozwój gospodarczy nie oznacza, że wiadomo, co zrobić, żeby wzrost i rozwój rzeczywiście nastąpił. Jeśli lepsze instytucje zapewniają szybszy wzrost czy też wyższy poziom rozwoju, nasuwa się pytanie: co zrobić, żeby poprawić jakość instytucji? Przedstawione wcześniej empiryczne badania nie dają odpowiedzi. Niestety można zaobserwować, że działanie organizacji międzynarodowych zajmujących się problemem rozwoju gospodarczego sprowadza się do zalecania takich działań, które mają poprawić owe „mierzące” instytucje wskaźniki wykorzystane w empirycznych badaniach. Dla potrzeb tych badań Bank Światowy stworzył

także kolejne mierniki instytucji, jak wskaźnik łatwości prowadzenia działalności gospodarczej – *Ease of Doing Business Index* (World Bank, 2018) – czy też wskaźniki dobrego rządzenia na świecie – *The Worldwide Governance Indicators* (Kaufmann, Kraay i Mastruzzi, 2009). Tworzenie takich wskaźników może być przydatne do analizy sytuacji gospodarczej, tym bardziej że państwa, które okupują szczyt „instytucjonalnych” rankingów, są zwykle w zdecydowanie lepszej sytuacji gospodarczej. Niemniej jednak nie można na tej podstawie formułować wniosku, że polityka, która zapewni poprawę tych indeksów, jest wystarczającym warunkiem zapewniającym wzrost i rozwój gospodarczy ani też, że taka polityka wynika z zaleceń NEI (Wallis, 2011: 591). Należy przypomnieć dwa ustalenia NEI. Po pierwsze, proces rozwoju jest uwarunkowany historycznie, a zmiana systemu instytucji jest powolna. Po drugie, cały system jest uwarunkowany interakcją instytucji formalnych i nieformalnych, a wskaźniki instytucjonalne przedstawiają przede wszystkim stan instytucji formalnych. W konsekwencji samo poprawienie pewnych elementów instytucji formalnych niekoniecznie musi mieć pozytywny wpływ na cały system instytucjonalny, szczególnie w krótkim okresie.

Jednak to, w jaki sposób Bank Światowy oraz inne międzynarodowe organizacje wykorzystują perspektywę instytucjonalną w badaniach nad rozwojem, nie jest jedynie konsekwencją analizy ekonometrycznej. Jak słusznie zauważa Wallis (2011: 591), organizacje polityczne zajmujące się rozwojem gospodarczym oczekują prostych recept, które będzie można łatwo zastosować w krajach rozwijających się, a nie „subtelnych niuansów”. Kiedy biurokraci z Waszyngtonu poprosili środowisko akademickie związane z NEI o wytyczne, jak zmieniać instytucje, aby zapewnić rozwój gospodarczy, nie usłyszeli prostej i jasnej odpowiedzi, ponieważ taka odpowiedź nie istniała i nadal nie istnieje. W takiej sytuacji owi urzędnicy zaczęli prowadzić politykę, której celem miało być tworzenie „lepszyc” instytucji, definiując owe „lepsze” instytucje w najprostszy, łatwy do wyobrażenia sposób – jako „lepsze” zasady formalne. Z tego względu można uznać, że podczas gdy konsensus waszyngtoński był uproszczoną i powierzchowną interpretacją rewolucji neoklasycznej w ekonomii, konsensus postwaszyngtoński jest uproszczoną wersją ujęcia instytucjonalnego.

Duże znaczenie dla dyskusji o instytucjach i rozwoju gospodarczym mają badania w ramach ekonomii rozwoju, czyli dyscypliny, która w centrum swoich zainteresowań stawia rozwój gospodarczy w krajach rozwijających się. Ekonomia rozwoju miała ogromny wpływ na politykę gospodarczą w krajach rozwijających się aż do lat 80., kiedy to wzrosła popularność koncepcji prorynkowych w głównym nurcie ekonomii. Można mówić o wyraźnym kryzysie ekonomii rozwoju w tym czasie (Piasecki, 2007: 18–19). W doktrynie wolnego rynku nie było miejsca na planowanie rozwoju. Wraz z kryzysem konsensusu waszyngtońskiego znowu wzrosła rola ekonomii rozwoju, której większość przedstawicieli nigdy nie zgadzała się z prorynkowymi wytycznymi dla polityki gospodarczej krajów rozwijających się. Ekonomiści rozwoju zaczęli podkreślać, że dotychczasowe reformy zbyt często przeprowadzono bez odpowiedniego zaplecza i przygotowania

instytucjonalnego. Wśród badaczy rozwoju słowo „instytucje” oraz ogólnie perspektywa instytucjonalna szybko stały się bardzo popularne. Mimo wszystko także w tym przypadku nowa ekonomia instytucjonalna nie ma dużego wpływu na to, w jaki sposób ekonomiści rozwoju włączają instytucje do swoich badań. Co więcej, ze strony niektórych ekonomistów rozwoju pojawiają się zarzuty w stosunku do nowej ekonomii instytucjonalnej.

Dani Rodrik, obecnie jeden z najbardziej wpływowych ekonomistów rozwoju, analizując ewolucje konsensusu waszyngtońskiego, sformułował ostrzeżenia przed nadmiernym fundamentalizmem instytucjonalnym, który miałby zastąpić fundamentalizm rynkowy (Wojtyła, 2008: 25). Podejście Rodrika charakteryzuje, z jednej strony, zrozumienie, że instytucje są niezbędne do prawidłowego funkcjonowania rynku, z drugiej natomiast, raczej niedostateczne zrozumienie rzeczywistych trudności związanych z procesem powstawania instytucji sprzyjających rozwojowi gospodarczemu. Rodrik (2011: 79–80) przywołuje definicje instytucji Northa, wskazuje także, że instytucje formalne i nieformalne wzajemnie się uzupełniają oraz kategorycznie nie zgadza się z twierdzeniem, iż istnieje uniwersalny system instytucjonalny, który będzie efektywnie działał w każdych warunkach. Jednocześnie, kiedy przechodzi do wniosków i stara się sformułować wytyczne dla polityki gospodarczej, zakłada, że instytucje można stosunkowo łatwo zmieniać, jeśli weźmie się pod uwagę lokalną specyfikę (Rodrik, 2011: 217). Bazując bardziej na ekonomii dobrobytu niż na ekonomii instytucjonalnej, nie docenia on problemów związanych z ułomnościami państwa i kreowaniem instytucji, na które zwracają uwagę czołowi przedstawiciele NEI. Należy zauważyć, że podobne podejście do problemów instytucjonalnych wciąż dominuje zarówno w ekonomii ortodoksyjnej, jak i w ekonomii rozwoju. Zwracając uwagę na fakt, iż instytucje odgrywają ważną rolę, ekonomiści postulują przede wszystkim większą kontrolę państwa nad gospodarką, zapominają jednak, że zasady formalne (a więc te, za pomocą których rządy mogą mieć wpływ na gospodarkę) to jedynie jeden z elementów całego systemu instytucjonalnego.

Przykładem wadliwego podejścia Rodrika do problemu instytucji może być to, że nieustannie w swych pracach podkreśla nierynkowy charakter instytucji. Według niego wszelkie instytucje, które umożliwiają działanie gospodarki, mają charakter nierynkowy. Co więcej, żeby ustanowić owe instytucje, muszą istnieć prawodawcy oraz siły policyjne (Rodrik, 2011: 207). „Rynki wymagają instytucji, ponieważ nie tworzą się same, nie regulują się same, nie stabilizują się same ani się same nie legitymizują” (Rodrik, 2011: 208). Oczywiście, rynki nigdy nie działają w próżni instytucjonalnej, ale proces tworzenia się instytucji nie sprowadza się jedynie do działania prawodawcy i sił policyjnych. Dalej Rodrik wyróżnia pięć typów instytucji, które wspierają rynki i w ten sposób przyczyniają się do rozwoju gospodarczego: prawa własności, instytucje regulacyjne, instytucje stabilizacji makroekonomicznej (fiskalne i monetarne), instytucje ubezpieczeń społecznych i zarządzania konfliktami (Rodrik, 2011: 208–216). Rodrik (2011: 218–222) uważa, że istnieją dwie metody tworzenia tych instytucji. Pierwszy sposób, który

obserwować można na przykładzie konsensusu waszyngtońskiego, to transfer systemu instytucjonalnego z zewnątrz jako sprawdzonej technologii. Druga metoda to tworzenie instytucji lokalnie, na podstawie doświadczenia, wiedzy lokalnej i eksperymentowania. Zarówno zaproponowany podział instytucji, jak i przedstawione metody ich tworzenia są dowodem na to, że podejście instytucjonalne Rodrika ma niewiele wspólnego z tym, co na temat problemu rozwoju gospodarczego napisali ekonomiści związani z nurtem nowej ekonomii instytucjonalnej. Rodrika interesują przede wszystkim instytucje formalne i tworzenie polityki ekonomicznej stymulującej proces rozwoju gospodarczego, nie interesują go zawłości procesu zmiany instytucjonalnej.

Znacznie poważniejszą krytykę instytucjonalnej perspektywy badań nad rozwojem przeprowadził Ha-Joon Chang (2011). W swym artykule opublikowanym na łamach „Journal of Institutional Economics” zakwestionował on charakter zależności między instytucjami a rozwojem gospodarczym. Stwierdził, że to nie tylko zmiany instytucji pobudzają rozwój, ale przede wszystkim rozwój przyczynia się do powstawania lepszych instytucji. Chang uważa również, iż ekonomiści instytucjonalni pochopnie zakładają, że liberalizacja instytucji zapewni rozwój gospodarczy oraz że proces zmian instytucjonalnych jest znacznie bardziej skomplikowany, aniżeli powszechnie się uważa. Jego zdaniem dyskurs instytucjonalny zdominowały dwa podejścia. Według jednego instytucje można łatwo zmieniać, drugie z kolei zakłada, że praktycznie nie ma możliwości intencjonalnej zmiany instytucji. Według Chang’a oba poglądy są błędne, a ich źródło tkwi w tym, że ekonomiści instytucjonalni nie badają świata takim, jakim on w rzeczywistości jest.

Zarzuty Chang’a jednak w niewielkim stopniu odnoszą się do nowej ekonomii instytucjonalnej. Jak pisze Mary M. Shirley (2011), Chang stworzył „słomianego” przeciwnika, którego teorie uprościł, a pewne wady wyolbrzymił, żeby udowodnić swój punkt widzenia. Formułując swoje zarzuty, Chang w zasadzie nie odniósł się bezpośrednio do swoich oponentów, a jedynie przedstawił ogólny zarys ich poglądów. W ten sposób, nawet jeśli w pewnych kwestiach słusznie wskazuje na niedoskonałości analizy instytucjonalnej, to zasadniczo jego wywody nie mają większej wartości. Jak słusznie zauważa Wallis (2011: 592), źródeł krytyki Chang’a można szukać w tym, że nowa ekonomia instytucjonalna wciąż nie jest w stanie dostarczyć kompletnej teorii zmian instytucjonalnych. Nie usprawiedliwia to jednak uproszczeń, których dokonał koreański ekonomista⁹. Można by bronić stanowiska Chang’a, zakładając, że jego krytyka dotyczy nie przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej, ale opisanego wcześniej konsensusu postwaszyngtońskiego, niemniej Chang nigdzie w swoim artykule nie dokonał takiego rozróżnienia.

Świadomość instytucjonalnych uwarunkowań rozwoju gospodarczego jest już powszechna wśród badaczy rozwoju gospodarczego. Jednak nazbyt często stosowane podejście instytucjonalne było i jest upraszczane, zarówno już w punkcie

9 Chang (2007) w swoich pracach używa perspektywy instytucjonalnej w podobny sposób jak Rodrik, można zatem w stosunku do niego formułować podobne zarzuty.

wyjścia, przy definiowaniu instytucji, jak i w trakcie samej analizy. Takie ujęcie w skrócie można przedstawić następująco: (1) instytucje są istotnym czynnikiem rozwoju gospodarczego, ale (2) instytucje to przede wszystkim zasady formalne tworzone przez rząd, stąd (3a) państwo powinno aktywnie działać w celu stymulowania procesów rozwojowych lub (3b) państwo powinno stworzyć prawa własności i zapewnić ich egzekwowanie, a rynek będzie dalej działał już sam. W ten sposób instytucje wpisuje się w stosunkowo jałowy dyskurs między przeciwnikami i zwolennikami państwowej ingerencji w gospodarkę rynkową. Okazuje się zatem, że przeszkodą w badaniach ekonomicznych mogą być ideologiczne uprzedzenia. W ekonomii rozwoju obserwujemy albo skłonność do jednostronnego przyjmowania wizji rozwoju kierowanego przez państwo, albo bezkrytyczną wiarę w mechanizmy rynkowe. Uproszczenia obserwowane w procesie włączania instytucji do badań rozwoju sprawiają, że niektóre „instytucjonalne” analizy mają niewiele wspólnego z tym, co o rozwoju gospodarczym piszą przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej.

Niewątpliwie przyczyną tego, że nowa ekonomia instytucjonalna ma ograniczony wpływ na badania rozwoju gospodarczego, jest też to, iż twórcy polityki gospodarczej oczekują jasnych wytycznych, które mogliby zastosować w praktyce. Przedstawiciele NEI częściej dostrzegają trudności i to, że proces rozwoju gospodarczego jest niezwykle skomplikowany – a zatem dochodzą do wniosku, że polityka gospodarcza będzie miała ograniczoną skuteczność. Należy pamiętać, że nie udało się stworzyć ogólnej teorii zmiany instytucjonalnej, dlatego wydaje się, że w przypadku rozwiązywania problemów rozwoju gospodarczego należy poświęcić mniej uwagi ogólnej teorii, a skoncentrować się na mikroanalizie instytucjonalnej. Być może w ten sposób łatwiej będzie o wnioski, które będą mogły stać się wytycznymi dla udanej polityki gospodarczej.

3.6. Podsumowanie

Chociaż możliwości ilościowej analizy złożoności wpływu czynników instytucjonalnych na wzrost i rozwój gospodarczy są ograniczone, to jednak większość badań potwierdza silny związek wielkości produkcji i jakości życia z instytucjami. Niemniej samo potwierdzenie hipotezy, że instytucje mają wpływ na rozwój gospodarczy, nie oznacza, iż wiadomo, co należy robić, żeby rozwój rzeczywiście nastąpił. Trudność polega na tym, że intencjonalna zmiana pojedynczych segmentów systemu instytucjonalnego nie wystarcza; trzeba odpowiednio pokierować zmianą czy zainicjować zmianę struktury instytucjonalnej. Tymczasem odpowiedzi na to, jak to robić, nie dają nie tylko przytoczone badania empiryczne, ale nie dają jej także autorzy instytucjonalnych teorii rozwoju. Co więcej, odpowiedź ta jest na

razie raczej negatywna, w tym sensie, że dowiadujemy się, iż zmiana jest trudna i musi być długotrwała; poza tym opinie co do kierunku działań bywają sprzeczne. Negatywny wpływ na badania mają utrzymujące się ideologiczne uprzedzenia dotyczące roli rynku i państwa.

Do rozwiązania problemu kształtowania się systemu instytucji stymulującego rozwój gospodarczy można zmierzać dwiema drogami. Z jednej strony, można odwołać się do przykładów z historii powstawania instytucji w tych krajach, którym udało się wejść na ścieżkę trwałego rozwoju. Z drugiej strony, można analizować systemy instytucjonalne i historie krajów biednych, poszukując barier hamujących postęp społeczno-gospodarczy. Badania takie mogą ułatwić proces reformowania i wyboru polityki odpowiadającej potrzebom krajów słabo rozwiniętych. Nie należy jednak oczekiwać, że doprowadzą one do wypracowania ogólnej teorii rozwoju. Oczekiwanie takie byłoby sprzeczne z przenikającą ekonomię instytucjonalną ideą różnorodności kulturowych i politycznych uwarunkowań gospodarki.

Rozdział 4

Warunki wstępne transformacji Chińskiej Republiki Ludowej

4.1. Wprowadzenie

Szukając przykładów instytucjonalnych uwarunkowań rozwoju gospodarczego, warto odwołać się do gospodarki Chińskiej Republiki Ludowej (ChRL). Od prawie czterech dekad Chiny są najbardziej dynamicznie rozwijającym się krajem świata. Jeszcze w roku 1978, uważanym zazwyczaj za moment rozpoczęcia reform, PKB *per capita* ważony parytetem siły nabywczej szacowano na 1536 dolarów amerykańskich, natomiast w roku 2014 były to już 12 472 dolary¹. Przykład Chin przywołuje się najczęściej w odniesieniu do transformacji gospodarczej od gospodarki centralnie planowanej do rynkowej. ChRL nie jest jednak typowym krajem transformacji. Budowa gospodarki socjalistycznej rozpoczęła się później, trwała niecałe trzy dekady, a rynkowe reformy rozpoczęły wcześniej niż w innych krajach socjalistycznych. Chiny miały cechy innych gospodarek transformacji, takie jak centralne planowanie (wolny obrót rynkowy był praktycznie całkowicie zakazany) czy wysoki udział przemysłu w wytwarzanym PKB (47,7%), ale jednocześnie wyróżniały się cechami krajów słabo rozwiniętych, przede wszystkim znacznie niższym od krajów Europy Środkowej poziomem PKB *per capita* i tym, że tylko 17,9% populacji żyło w miastach (World Bank, 2017). Taki punkt wyjścia mógł z jednej strony stanowić dodatkowe źródło trudności (konieczność przezwyciężenia stanu zacofania gospodarczego), z drugiej zaś mógł stwarzać szczególne perspektywy (ogromny potencjał niewykorzystanych możliwości i szansa na realizację wysokiej stopy wzrostu). Okazało się, że Chińczycy potrafili to wykorzystać. Dotychczasowy bieg wypadków pokazuje złożoność procesów rozwojowych i niejednoznaczność czynników, które rozwój warunkują. Na przykładzie chińskich reform można

1 Realny produkt krajowy brutto *per capita* przy uwzględnieniu siły nabywczej obliczany metodą wydatkową w cenach stałych przy roku odniesienia 2011 (Feenstra, Inklaar i Timmer, 2015).

ukazać, jak kształtuje się struktura instytucjonalna, która pozytywnie wpływa na rozwój gospodarczy, ale również jak mogą trwać instytucje, które rozwój hamują.

W poniższym rozdziale zostaną przybliżone charakterystyczne dla Chin instytucjonalne uwarunkowania gospodarowania będące punktem wyjścia chińskich przemian. Pozwoli to zaobserwować, jak instytucje wykształcone wiele dekad wcześniej mogą wpływać na gospodarkę.

4.2. Transformacja jako przedmiot analizy instytucjonalnej

Transformacja od gospodarki centralnie planowanej do gospodarki kapitalistycznej to skomplikowany proces przemian ekonomicznych, politycznych i kulturowych, w którym instytucje socjalistyczne zostają zastąpione przez instytucje rynkowe. Niezwykle nagromadzenie i tempo przemian instytucjonalnych w krajach postsocjalistycznych, które od dwudziestu lat próbują budować kapitalizm, stanowi ciekawe pole badawcze nowej ekonomii instytucjonalnej. W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele analiz potwierdzających to, jak ważne były uwarunkowania instytucjonalne w procesie transformacji krajów postkomunistycznych (B. Zhang, 1993; Colombatto i Macey, 1997; Pejovich, 1997, 2003; Ovin, 1998, 2001; Wojtyła, 2002; Lissowska, 2004; Godłów-Legiędź, 2005, 2009a; Hodgson, 2006; Kyriazis i Zouboulakis, 2005; Bałtowski i Miszewski, 2007; Klimczak i Klimczak, 2009; Ratajczak, 2009; Gruszewska, 2012). Proces transformacji jest badany zarówno z perspektywy mikroanalitycznej, jak i makroanalitycznej. Błędem byłoby stwierdzić, że któraś z nich lepiej nadaje się do zgłębienia sytuacji krajów postkomunistycznych i ich drogi do kapitalizmu. Instytucjonalna analiza w skali makro, która koncentruje się na wyjaśnianiu sposobu i kierunku ewolucji instytucji, pozwala wyjaśnić, jakie czynniki kształtują sferę prawną, polityczną i gospodarczą w krajach, w których następuje zastępowanie gospodarki socjalistycznej gospodarką rynkową. Z drugiej strony, przedmiotem badań instytucjonalnych w skali mikro jest to, w jaki sposób instytucje zapewniają efektywne działanie organizacji. Oba podejścia wzajemnie się uzupełniają, dając pełniejszy obraz rzeczywistego znaczenia instytucji w systemach społeczno-ekonomicznych. Transformacja oznacza fundamentalne zmiany w stosunkach pomiędzy państwem a sektorem prywatnym. Nowe formy własności i nowe mechanizmy alokacji zasobów wiążą się z całkowicie nowymi regułami współistnienia i zależności państwa oraz innych podmiotów ekonomicznych. Jednocześnie zachodzą ogromne przeobrażenia w organizacji wewnątrz firm i w relacjach między nimi samymi. Pociągają one za sobą zmiany nakładów angażowanych w procesy społecznej koordynacji. Transformację można interpretować jako proces, który

inicjuje tendencję do zmniejszenia kosztów transakcji w dłuższej perspektywie, ale przejściowo musi wiązać się z powstaniem dodatkowych „tarć” w systemie ekonomicznym i politycznym, które stają się źródłem dodatkowych kosztów. Te dodatkowe koszty związane są, z jednej strony, z koniecznością tworzenia nowych instytucji, a z drugiej, z konfliktami między starymi a nowymi rozwiązaniami. Od podstaw trzeba tworzyć w krajach postsocjalistycznych prawo własności i prawo kontraktowe. Dlatego teorie koncentrujące się na ekonomicznej analizie własności są szczególnie użyteczne przy badaniu gospodarek krajów transformacji, a przemiany własnościowe w tych krajach dostarczają badaczom praw własności i agencji ciekawego materiału.

Transformacja to złożony proces, na który składa się tak wiele zmiennych, że praktycznie w każdym kraju występują problemy i zjawiska trudne do porównywania. Niemniej jednak ze względu na szereg czynników, np. czas rozpoczęcia przekształceń, podobną historię oraz sytuację wyjściową, uogólnia się wnioski na temat doświadczeń krajów Europy Środkowej i Wschodniej oraz krajów powstałych w wyniku upadku ZSRR. Dzieje się tak również dlatego, że w wielu z tych państw podjęte reformy miały charakter tzw. terapii szokowej (*Big Bang*) (Sachs, 1993: 48). Podejście to bazowało na przekonaniu, że polityka, która zakłada szybką liberalizację rynków i prywatyzację, połączona z pewnymi działaniami stabilizacyjnymi, pozwala w stosunkowo krótkim czasie byłym krajom komunistycznym czerpać korzyści z gospodarki rynkowej tak, jak ma to miejsce na Zachodzie (Sachs, 1993, 1995; W. Woo, 1994; Balcerowicz, 1997). „Terapia szokowa” była w pewnym sensie esencją konsensusu waszyngtońskiego jako dominującego w latach 90. XX wieku paradygmatu rozwoju. Zakładano, że owa polityka doprowadzi do krótkotrwałego załamania produkcji, po którym gospodarki postkomunistyczne wejdą na ścieżkę szybkiego rozwoju. Wykres ilustrujący taką sytuację miał mieć kształt przypominający literę „J”, w rzeczywistości wprowadzone reformy terapii szokowej sprawiły, że wykres produkcji w większości gospodarek krajów postkomunistycznych przypominał literę „L”, co oznaczało, że po znaczącej obniżce produkcji następowała jej stagnacja na obniżonym poziomie (J.Y. Lin i Tsai, 2004).

To, co działo się z gospodarkami krajów postkomunistycznych, potwierdzało główne tezy nowych instytucjonalistów, a przede wszystkim tę, że instytucje są ważne. Polityka *Big Bang* nie zakładała budowy instytucji. Opierała się na teorii efektywności rynków w ujęciu neoklasycznym. Sądono, że wystarczy wprowadzić wolny rynek, a mechanizmy efektywnej gospodarki zadziałają automatycznie. Nie zauważono, że w żadnym państwie kapitalistycznym gospodarka nie działała dobrze bez odpowiedniego zaplecza instytucjonalnego, które kształtowało się w długotrwałym procesie nie tylko ekonomicznym, ale także politycznym i kulturowym. Nie dostrzeżono tym samym, że nawet najlepiej przemyślana polityka nie jest w stanie stworzyć środowiska instytucjonalnego wolnej wymiany z dnia na dzień. Porażka lub ograniczony sukces polityki „terapii szokowej” sprawił, iż wielu ekonomistów uznało, że reformy transformacji można było przeprowadzić lepiej. Część z nich przedstawiała argumenty za scenariuszem stopniowych reform,

zakładającym szeroką interwencję państwa, która miała ograniczać negatywne skutki społeczne i w konsekwencji zwiększać wzrost i rozwój gospodarczy, często podając przykład Chin, gdzie takie reformy, według nich, okazały się skuteczne (Portes, 1991; Roland, 1990, 2000, 2002; McMillan i Naughton, 1992; Lau, Qian, i Roland, 2000; J.Y. Lin i Tsai, 2004; Kołodko, 2009).

W polskiej literaturze ekonomicznej przywołanie przykładu transformacji gospodarki Chin ma najczęściej za zadanie pokazać, że istniała alternatywna droga przemian, która umożliwiłaby rozwój gospodarczy w Europie Wschodniej (także w Polsce) przy znacznie mniejszych kosztach społecznych. Dowodzi się, że reformy powinny przebiegać stopniowo, obejmując coraz więcej sektorów gospodarki, pod silną kontrolą rządu. Często chińską drogę transformacji przeciwstawia się doktrynie neoliberalizmu. Grzegorz Kołodko (2008: 248–249) pisze, że Chiny postąpiły racjonalnie, gdyż zdecydowanie odrzuciły filozofię oraz praktykę konsensusu waszyngtońskiego. Według niego źródłem sukcesu Chin jest połączenie dynamiki rynkowego żywiołu oraz strategicznego działania państwa. Często wśród badaczy w Polsce oraz wśród wielu ekonomistów na świecie panuje przekonanie, że procesy transformacji w Chinach od samego początku były pod dość ścisłą kontrolą władz, które prowadziły rozważną politykę rozwojową, umożliwiającą ograniczenie negatywnych skutków przemian. Jak pisze Andrzej Bolesta (2006: 22), w ChRL do reform przystąpiono z jasno określonym planem i strategią wprowadzenia zmian, ograniczenie ubóstwa jest zaś zasługą programów pomocowych niemalże od początku wprowadzanych przez władze (Bolesta, 2006: 70). Bardziej szczegółowa analiza przebiegu transformacji w ChRL przedstawiona poniżej daje podstawy do zakwestionowanie niektórych z tych opinii.

4.3. Chińska gospodarka i jej struktura instytucjonalna przed 1949 rokiem

Analizując przebieg reform i transformacje chińskiej gospodarki, nie można ograniczyć się jedynie do przemian instytucjonalnych mających miejsce na przestrzeni ostatnich dekad. Na gospodarkę ChRL wpływały nie tylko te instytucje, które powstawały w erze budowy komunizmu i panowania Mao w latach 1949–1976, ale także te, które kształtowały się w ciągu setek lat. Szczególnie warto przyjrzeć się temu, jak wyglądała tradycyjna chińska gospodarka, która jeszcze w 1820 roku wytwarzała 1/3 światowej produkcji (Maddison, 2006: 641). Jej podstawą było wysoce produktywne rolnictwo, wymagające ogromnych nakładów pracy. Produkcja rolna przypadająca na grunt była wysoka, jednak w przeliczeniu na jednego pracownika – niska. Rolnictwo zapewniło stały i wysoki przyrost ludności, ale na przestrzeni wielu wieków standard życia i poziom konsumpcji

praktycznie się nie zmieniał². Przeważały niewielkie gospodarstwa rolne o charakterze rodzinnym. Także produkcja pozarolnicza odbywała się w małych rodzinnych przedsiębiorstwach zlokalizowanych na wsi. Praktycznie cała tradycyjna gospodarka Chin opierała się na rodzinie. Konsekwencją rozdrobnienia produkcji były wysoce konkurencyjne rynki produktów, ziemi oraz siły roboczej. W Chinach, w przeciwieństwie do większości innych ówczesnych państw, możliwy był awans społeczny. Nie istniał system arystokratyczny czy kastowy, a mimo dużych nierówności w dochodach nawet biedak, przynajmniej teoretycznie, mógł zdobyć bogactwo i wysoką pozycję społeczną dzięki swojej przedsiębiorczości. Także mobilność chińskiego społeczeństwa była wysoka. Istotną funkcję w niwelowaniu kosztów transakcji pełniły duże formalne organizacje: rodzinne (klany, rody), jak i pozarodzinne – korporacje czy lokalne zrzeszenia producentów. Powszechne było zawieranie pisemnych kontraktów, nie tylko w sferze ekonomicznej. Egzekucję kontraktów wspierał rozwinięty system sądowniczy, a handel nadzorowały organizacje kupieckie (Naughton, 2007: 36–37).

Dlaczego zatem Państwo Środka podupadło i w ciągu jednego wieku udział chińskiej gospodarki w PKB świata zmniejszył się z 32,9% do 8,8% w 1913 roku (Maddison, 2006: 641)? Chiński tradycyjny system instytucjonalny miał znaczące ograniczenia, które sprawiały, że gospodarka tego państwa nie była w stanie sprostać coraz silniejszej konkurencji międzynarodowej oraz zaadaptować się do zmieniających się warunków wewnętrznych. Chińskie rolnictwo, chociaż produktywnie, było prymitywne i coraz gorzej radziło sobie z zapewnieniem żywności dla rosnącej populacji. Instytucje nie wspierały innowacji technicznych, tania i praktycznie nieograniczona siła robocza nie dawała bodźców do poszukiwania technologii pomagających zwiększyć wydajność produkcji rolnej (Eckstein, 1977: 9). Pod koniec XVIII wieku praktycznie cała ziemia nadająca się do uprawy była już wykorzystana. Na przełomie XVIII i XIX wieku zaczęły maleć publiczne rezerwy żywności, które zapewniały społeczno-gospodarczą stabilność kraju. Rozdrobnienie i rodzinny charakter chińskiej gospodarki, a także konkurencyjne rynki, stwarzały wysoką efektywność alokacji istniejących zasobów, jednak nie następowała akumulacja kapitału niezbędna do planowania nowych przedsięwzięć. Rodzinne przedsiębiorstwa nie były skłonne do podjęcia większego ryzyka, ludzie obawiali się, że większe bogactwo zwróci uwagę zachłannych urzędników (Naughton, 2007: 38). Wywodzący się z konfucjańskiej i neokonfucjańskiej tradycji przerośnięty i nieefektywny system biurokratyczny był źródłem słabości państwa. Urzędnicy chińscy, mandaryni, swoje stanowiska uzyskiwali w ramach wieloetapowego systemu egzaminów państwowych, które sprawdzały jedynie wiedzę humanistyczną. W konsekwencji biurokraci byli bardziej artystami, poetami, aniżeli posiadali

2 Szacuje się, że populacja Chin wzrosła w latach 1400–1820 z 72 do 381 milionów. Dla porównania w Europie Zachodniej w tym czasie liczba ludności wzrosła z 41,5 do 132 milionów (Maddison, 2006: 42).

umiejętności administracyjne, które pozwalałyby efektywnie zarządzać ogromnym państwem.

W tych warunkach ubóstwo pogłębiało się i dotyczyło coraz większą liczbę ludności. Ponieważ większość gospodarstw rolnych ledwo zapewniała środki do życia, jakiegokolwiek problemy z uprawą często kończyły się głodem. Podupadanie infrastruktury publicznej, głównie systemu irygacji, wzmacniało tę zależność. Osiągająca swoje granice XIX-wieczna chińska gospodarka nie była w stanie sprostać nowym potęgom międzynarodowym. Coraz bardziej zacołani technicznie i słabsi ekonomicznie Chińczycy przegrywali kolejne wojny z Japonią i państwami Zachodu, które narzucały zasady handlu i przejmowały część terenów, wprowadzając tzw. system półkolonialny (Naughton, 2007: 39–40).

Znaczące zmiany zaszły w Chinach wraz z upadkiem dynastii Qing w 1911 roku w wyniku rewolucji *Xinhai*, której rezultatem był początek industrializacji. Dominują dwa tradycyjne spojrzenia na okres przed objęciem władzy przez Mao. Zdaniem ekonomistów powolne wyjście chińskiej gospodarki z zapaści zaczęło się już na przełomie XIX i XX wieku (Myers, 1980; Rawski, 1989; Brandt, 1989). Historycy zaś skłaniają się ku pogładowi, że dopiero rewolucja komunistyczna zdecydowanie odmieniła obraz społeczno-gospodarczy Państwa Środka (Eastman, 1988; Richardson, 1999). Wydaje się jednak, że szybki wzrost gospodarczy, jaki nastąpił w latach 50. XX wieku, musiał, chociaż po części, mieć swoje podstawy w zmianach, które zaszły w Chinach już wcześniej, przed objęciem władzy przez komunistów.

W pierwszej połowie XX wieku jedynie przez okres jednej dekady (1927–1937) Chiny były zjednoczone i panował w nich względny spokój wewnętrzny i zewnętrzny. W tym czasie ówczesny rząd Kuomintangu³ wprowadził wiele reform w sferze edukacji, a także rolnictwa. Z kolei źródeł industrializacji chińskiej gospodarki można szukać w działalności przedsiębiorstw zagranicznych, których obecność w Chinach wynikała z rosnących wpływów międzynarodowych mocarstw. Jednakże, kiedy tylko stało się to możliwe, chińscy kapitaliści także zaczęli brać udział w tym procesie i już w latach 30. XX przeszło trzy czwarte produkcji przemysłowej wytwarzały przedsiębiorstwa chińskie (Naughton, 2007: 44). Przedsiębiorcy Państwa Środka szybko uczyli się nowoczesnych zasad prowadzenia działalności gospodarczej i korzystali z najnowszych zdobyczy ówczesnej techniki (Eckstein, 1977: 19). Chociaż nowoczesny sektor stanowił wciąż niewielką część gospodarki, to w połączeniu z tradycyjnym modelem rozwijał się na tyle dynamicznie, że w końcu można było zaobserwować niewielki wzrost PKB *per capita*⁴. Industrializacja postępowała także w okupowanej przez Japończyków Mandżurii, która w chwili objęcia władzy przez komunistów była najbardziej uprzemysłowionym

3 Kuomitang, pol. Chińska Partia Narodowa – partia utworzona w 1912 roku przez Song Jiaroen oraz Sun Jat-sena. W latach 1928–1949 partia rządząca kontynentalnych Chin. W latach 1949–2000 partia rządząca na Tajwanie.

4 W 1933 roku nowoczesny sektor wytwarzał około 1/5 produkcji (Eckstein, 1977: 13–14).

regionem Chin. Podjęte reformy edukacji przyczyniły się do powolnego wzrostu liczby osób umiejących czytać i pisać. Wielu Chińczyków studiowało też za granicą. Do Chin zaczęła docierać nowoczesna technologia i kultura Zachodu (Chow, 2002: 17–20; Naughton, 2007: 45–46).

Wraz z inwazją Japonii w 1937 roku skończył się okres względnego spokoju. Wojna z Japończykami osłabiła rządy Kuomintangu, umożliwiając późniejsze przejęcie władzy przez Komunistyczną Partię Chin (KPCh), ale także znacząco zmieniając kształt chińskiej gospodarki. Przede wszystkim sektor publiczny, przed wojną praktycznie nieobecny w przemyśle, zdominował gospodarkę. Działania wojenne zmusiły chińskie władze do znacznego rozszerzenia wpływów państwa w gospodarce. Powstała komisja planowania zasobami. Oprócz przemysłu rząd kontrolował także główne przedsiębiorstwa transportowe oraz banki. Wygrywając wojnę domową, KPCh przejmowała kontrolę nad gospodarką już w dużej mierze centralnie planowaną. Chociaż okres wojny z Japończykami i wojny domowej poważnie zniszczył chińską gospodarkę, to jednak komuniści nie zaczęli swoich rządów na zupełnych zgliszczach (Naughton, 2007: 49).

Spółczeństwo chińskie, kształtowane na przestrzeni ponad dwóch tysięcy lat w tradycji konfucjańskiej, znacznie różni się od tych zachodnich. Najistotniejsza różnica to prymat wspólnoty nad jednostką. Według systemu konfucjańskiego egocentryzm jest źródłem wszelkiego zła. Odzwierciedleniem tego jest pisownia chińskich imion i nazwisk, która nakazuje, by imię, jako wyraz indywidualności konkretnej osoby, było zawsze poprzedzone nazwiskiem, które wyraża przynależność do danej rodziny. Jak pisze Oskar Weggel (2006: 33), konsekwencją preferowania wspólnoty nad jednostką jest także pierwszeństwo obowiązków jednostki względem społeczeństwa nad jej prawami, kooperacji nad interesem własnym, konsensusu i harmonii nad konfliktem, wstydu nad poczuciem winy. Zamiast le-seferyzmu promuje się silne poczucie więzi społecznych.

Kolejną cechą wyróżniającą chińskie społeczeństwo jest pragnienie porządku i stabilności, które osiąga się nie za pomocą ustaw, lecz „dogadywania się” i „zachowania twarzy”. W Chinach ludzie mają większe zaufanie do wzajemnych, osobistych ustaleń niż do prawa stanowionego. Każdy człowiek musi kierować się w swym postępowaniu zasadami, jakie obowiązują na zajmowanej przez niego pozycji społecznej. Jednostka dba zatem o swą „twarz społeczną”, a jej godność opiera się na uznaniu przypisanej roli społecznej, niewiele jest miejsca na indywidualność. Zasadą chińskiego porządku jest także hierarchiczny układ społeczeństwa. Nawet w dobie Rewolucji Kulturalnej istniała dwudziestostopniowa drabina urzędnicza, a hierarchicznie podzieleni byli także robotnicy (Weggel, 2006: 36–40).

Istotny wpływ na chińskie społeczeństwo ma też antynomia między centralizmem i partykularyzmem. Chiny to państwo o silnej tradycji centralistycznej. Cała jego struktura jest zbudowana wokół władzy centralnej, jednak równie silnie jest przywiązanie do małych komórek społecznych – przede wszystkim rodziny, a następnie także wioski, społeczności miejskiej, organizacji związkowych. Organizacje te mają najczęściej nieformalne prawa postępowania, którym nadaje się

prymat nad centralnym prawem stanowionym. W konsekwencji trudno stwierdzić, komu posłuszny będzie w danej sytuacji przeciętny Chińczyk. Tradycyjnie władze centralne w Chinach nie starają się ingerować bezpośrednio w sprawy lokalnych społeczności. Kwintesencją powyższych zasad społecznych jest chiński system biurokratyczny. Zmieniali się władcy Chin, stolice, a przez ponad dwa tysiące lat, aż do rozpoczęcia I wojny światowej, to przede wszystkim chińscy urzędnicy, mandaryni, decydowali o kształcie państwa. Biurokracja stała się częścią porządku społeczno-politycznego. Cała machina biurokratyczna, chociaż w nieco zmienionej formie, została przeniesiona także do ChRL (Weggel, 2006: 42–43).

4.4. Gospodarka Chińskiej Republiki Ludowej przed 1978 rokiem

Ocena pierwszych trzydziestu lat rządów komunistów nie jest oczywista. Cały ten okres charakteryzował brak stabilności politycznej, bo choć KPCh oraz Mao sprawowali władzę praktycznie absolutną, to wielokrotnie dochodziło do gwałtownych zmian polityki społeczno-gospodarczej. Okres pierwszych trzech lat po wygranej wojnie domowej to czas odbudowy i szybkiego wzrostu gospodarczego. Jednym z głównych celów partii było umocnienie władzy politycznej, także przez zdobycie przychylności obywateli. Udało się to, ponieważ po wielu burzliwych latach nastął pokój i względna stabilność. Ważnym czynnikiem była też reforma rolna, której zadaniem było nadanie ziemi chłopom kosztem dużych posiadaczy ziemskich. Rolnictwo nadal było prywatne, ale ziemia była podzielona bardziej sprawiedliwie. Wszystkie te działania były uzupełniane ciąglą polityczną propagandą. Gospodarka, podobnie jak pod koniec rządów nacjonalistów, była mieszana; obok licznych przedsiębiorstw państwowych istniały przedsiębiorstwa prywatne oraz prywatne rolnictwo (Naughton, 2007: 64–65).

Początkowy sukces zachęcił komunistyczny rząd do kolejnych reform, a przede wszystkim przyspieszenia socjalistycznej industrializacji na wzór sowiecki (Chai i Roy, 2006: 12–13). Przy aktywnym udziale Mao do roku 1956 gospodarka była już w pełni socjalistyczna. Przedsiębiorstwa znacjonalizowano lub utworzono firmy państwowo-prywatne pod ścisłą kontrolą władz, natomiast gospodarstwa rolne zrzeszono w spółdzielnie lub komuny. Budowany system nastawiony był na dotowanie miast kosztem wsi (Y. Chen, 2009: 33). Zdecydowana polityka władz centralnych spotkała się z dużym niezadowoleniem społeczeństwa, zarówno na wsi, gdzie rolnicy zostali zmuszeni do pracy na rzecz państwa, jak i w miastach, gdzie przejmowano prywatne przedsiębiorstwa. Ponieważ jednocześnie w całym bloku wschodnim po śmierci Stalina miała miejsce odwilż, także KPCh postanowiła rozluźnić swoją politykę. Mao zainicjował kampanię stu kwiatów – ograniczono

cenzurę oraz zachęcono członków partii, urzędników oraz inteligencję do krytykowania działań KPCh w celu znalezienia alternatywnych sposobów budowy chińskiego socjalizmu i zapewnienia dobrobytu. Władze nie spodziewały się jednak, że krytyka będzie tak zmasowana, iż pojawią się nawet głosy nawołujące do ustanowienia jakiejś formy rządów demokratycznych. Dlatego w roku 1957 Mao rozpoczął kampanię przeciwko prawicowcom, skutkującą represjami w stosunku do ponad pół miliona osób, głównie z kręgu pozapartyjnej inteligencji, ale także członków partii, którzy nie zgadzali się z wcześniejszą polityką władz KPCh. Kampania stu kwiatów jest o tyle istotna, że to właśnie w tym czasie narodziło się wiele pomysłów, które wykorzystano, przeprowadzając reformy już po śmierci Mao (Naughton, 2007: 67–68).

Jednym z najtragiczniejszych przykładów ekonomicznych eksperymentów rządu komunistycznego był Wielki Skok (1958–1960). Miał on doprowadzić do natychmiastowego rozwoju Chin i osiągnięcia poziomu gospodarczego innych państw socjalistycznych. Poprzez zmobilizowanie do pracy około 650 milionów Chińczyków budowano nowe drogi, zapory, mosty itd. Część założeń planu była absurdalna, np. gospodarstwom rolnym zlecono produkcję stali w „podwórkowych piecach”. Ponieważ w roku 1958 według urzędowych statystyk, produkcja żywności podwoiła się w stosunku do roku 1957, zaplanowano podobny wzrost na następny rok. Rok 1959 okazał się jednak katastrofalny. Z powodu gorszego urodzaju plony znacznie się zmniejszyły i przez Chiny przeszła ogromna fala głodu. Produkcję rolną sparaliżowała także kolektywizacja gospodarstw. Zakazano jakiegokolwiek handlu, zlikwidowano dotychczas działające na wsi rynki płodów rolnych. Polityka narzucona przez Mao Zedonga spowodowała śmierć około 20–30 milionów Chińczyków (Chai i Roy, 2006: 14; Y. Chen, 2009: 31).

Kolejna zmiana polityki nastąpiła w roku 1961, kiedy tragicznych skutków Wielkiego Skoku nie można było dalej ukrywać. Kontrolę nad gospodarką przejęła grupa skupiona wokół Denga Xiaopinga (Vogel, 2013: 42). Dzięki temu gospodarka powróciła w latach 1963–64 do stanu sprzed eksperymentu. Jednak już w 1964 roku Mao ponownie przejął pełną kontrolę nad państwem, rozpoczynając kolejną radykalną kampanię gospodarczą nastawioną na osiągnięcie samowystarczalności Chin poprzez zlokalizowanie przemysłu w centralnych prowincjach państwa. Polityka ta była rezultatem popsucia się relacji Państwa Środka ze Związkiem Radzieckim i postępującej międzynarodowej izolacji ChRL (Chai i Roy, 2006: 12). Obok tragicznych w skutkach planów ekonomicznych w Chinach Mao panował terror polityczny, którego kwintesencją była rewolucja kulturalna. Od władzy odsunięto prawie wszystkich przywódców partyjnych, którym udało się ustabilizować gospodarkę po Wielkim Skoku (m.in. Denga Xiaopinga) i wyhamowano wszelkie reformy. Natomiast społeczeństwo chińskie żyło w coraz większym strachu, niepewności i wzajemnej nieufności. Z początkiem lat 70. nastąpiły kolejne zmiany gospodarcze, mające na celu dokończenie budowy maoistycznego modelu gospodarczego, który zakładał duży stopień militaryzacji gospodarki oraz decentralizację (Naughton, 2007: 73–74).

Przeprowadzając bilans pierwszych trzech dekad komunistycznych rządów, należy zwrócić uwagę na ich ważny pozytywny efekt, którym był wzrost poziomu podstawowego kapitału ludzkiego. Choć poziom życia Chińczyków nie zmienił się diametralnie i konsumpcja nadal pozostawała na niskim poziomie, to jednak polityka socjalna poprawiła podstawowe wskaźniki społeczne. Zamknięcie uniwersytetów na okres rewolucji kulturalnej nie zahamowało powstawania licznych szkół podstawowych, stąd znacznie zmniejszyła się liczba analfabetów i na początku lat 80. 2/3 populacji potrafiło czytać i pisać (w 1949 roku jedynie co piąta osoba) (Ross, 2005: 3). Nastąpił znaczny rozwój służby zdrowia, która stała się powszechna na wsi. Przewidywana długość życia wzrosła z 45 lat w pierwszej połowie lat 50. do 67 w momencie rozpoczęcia reform rynkowych (United Nations, 2017).

Tabela 4.1. Podstawowe dane społeczno-ekonomiczne Chin w latach 1820–2003

	1820	1890	1952	1978	1995	2003
Udział w światowym PKB (%)	32,9	13,2	4,6	4,9	10,9	15,1
Udział w światowej populacji (%)	36,6	26,2	22,5	22,3	21,3	20,5
PKB <i>per capita</i> (w międzynarodowych dolarach amerykańskich z 1990)	600	540	538	978	2 863	4 803
Wielkość PKB <i>per capita</i> jako część średniej na świecie (%)	90	50,3	23,8	22,1	51,1	73,7
Udział rolnictwa w wytwarzaniu PKB (%)	–	68,5	59,7	34,4	23,2	15,7
Przewidywana długość życia (lata)	32	32	38	64	69	72

Źródło: Maddison, 2006, 2007.

4.5. Przyczyny i podłoże reform

W literaturze najczęściej początek reform w Chinach datuje się na rok 1978, kiedy realne przywództwo w Komunistycznej Partii Chin objął Deng Xiaoping (Perkins, 1994; W. Li, 2002; Chow, 2002; John-ren Chen, 2005; Bolesta, 2006; Sachs, 2006). O transformacji według Lynna T. White'a (1998: 85) możemy już jednak mówić od czasu zakończenia najcięższej fazy rewolucji kulturalnej w roku 1971

(Gawlikowski, 2002: 27; 2004: 119). Właśnie wtedy miało miejsce zbliżenie dyplomacji chińskiej i amerykańskiej. Przy cichym wsparciu premiera Zhou Enlaja od tego momentu lokalne władze wprowadzały elementy gospodarki rynkowej w powiatach, gminach i miejscowych przedsiębiorstwach. Pierwsze reformy zostały wymuszone przez okoliczności; pewne elementy rynkowe musiały zostać wprowadzone, aby zapobiec pogarszaniu się sytuacji ekonomicznej⁵. Początkowo, jeszcze za życia Mao, zmiany możliwe były tylko w skali lokalnej i bez jawnego naruszenia zasad ideologicznych. Objęcie władzy przez Denga Xiaopinga potwierdziło obranie przez KPCh pragmatycznej drogi przemian zorientowanych na kapitalistyczne metody poprawy efektywności gospodarczej. Zmiana ta sygnalizowana była już w 1975 roku przez premiera Zhou pod postacią „czterech modernizacji”, dotyczących rolnictwa, przemysłu, nauki i techniki oraz obrony⁶. W odróżnieniu od reform w gospodarkach krajów postkomunistycznych Europy Środkowo-Wschodniej żadna z tych modernizacji nie zakładała reform politycznych. Deng odpowiednio wcześniej zatroszczył się o to, aby dyskusji na temat reform politycznych w ogóle nie przeprowadzać⁷. Z dzisiejszej perspektywy wiemy, że przyjęcie tych zasad nie zagwarantowało, że Chiny pozostały krajem o gospodarce socjalistycznej, ale w połączeniu z pomyślnymi reformami rynkowymi sprawiło, że monopol władzy KPCh został zachowany, a nawet umocniony.

Gregory C. Chow (2002: 46) podaje cztery powody zainicjowania chińskich reform. Po pierwsze, rewolucja kulturalna sprawiła, że partia była bardzo niepopularna i nowe władze musiały coś zmienić, aby odciąć się od poczynań reżimu Mao i Bandy Czworoga. Po drugie, po latach nieudanych eksperymentów z gospodarczym planowaniem partyjni dygnitarze zrozumieli, że zmiany są niezbędne. Po trzecie, sukcesy innych państw azjatyckich, między innymi Hongkongu, Tajwanu, Singapuru i Korei Południowej, pokazały Chińczykom, że gospodarka rynkowa stwarza większe możliwości rozwoju niż centralne planowanie. Po czwarte, Chińczycy byli spragnieni reform i gotowi na nie, reformatorzy mogli więc liczyć na wsparcie ludności.

5 Już wcześniej w niektórych trudnych sytuacjach sięgano w ChRL do rozwiązań, które bliższe były gospodarce rynkowej niż socjalistycznej. Pomimo skuteczności w działaniu były one zawsze poddawane stanowczej krytyce Mao i z tego powodu wycofywane. Po śmierci Mao Zedonga w pierwszym rządzie sięgano po te wypróbowane wcześniej sposoby. Taka sytuacja miała miejsce między innymi w rolnictwie przy okazji likwidacji systemu komun (J. Wu, 2005: 110–111).

6 W jednym z ostatnich publicznych przemówień przed śmiercią Zhou Enlaja odniósł się do potrzeby dokończenia reform w tych czterech obszarach, podjętych jeszcze w 1964 roku, a przerwanych przez rewolucję kulturalną. Terminu „cztery modernizacje” zaczęto używać powszechnie dopiero po śmierci Mao (Teiwes i Sun, 2007: 188).

7 W tym celu sformułował cztery podstawowe zasady ustroju politycznego. Zasada pierwsza mówiła, że Chiny muszą iść drogą socjalizmu. Zasada druga oznaczała uznanie dyktatury proletariatu jako reguły ustrojowej. Według trzeciej zasady przywództwo sprawować miała Komunistyczna Partia Chin, a zasada czwarta stanowiła, że ustrój Ludowych Chin opierać miał się na marksizmie-leninizmie i myśli Mao Zedonga (Fairbank, 2004: 379).

Wydaje się, że przyczyny zainicjowania reform należy upatrywać głównie w pierwszym punkcie wymienionym przez Chowa. Paradoksalnie, reform rynkowych i dzisiejszego sukcesu Chin nie byłoby, gdyby nie kulturalna rewolucja Mao. Na grunt chiński usiłowano przenieść rozwiązania stosowane w ZSRR, co przy strukturze gospodarczej opartej na rolnictwie okazało się wyjątkowo destrukcyjne dla całej gospodarki. W wyniku nieudanych eksperymentów chiński przemysł pod koniec lat 70. bazował na rozwiązaniach technicznych z początku lat 50. (Qin, 2005: 63–65). Akcje takie jak kampania przeciwko prawnikom, a przede wszystkim rewolucja kulturalna, sprawiły, że Chińczycy, którzy początkowo w rządach KPCh upatrywali szanse na poprawę swojej sytuacji, stracili złudzenia. Mimo fatalnej sytuacji gospodarczej oraz niezadowolenia społeczeństwa w Chinach nie doszło jednak do zmian politycznych podobnych do tych, które miały miejsce w latach 80. w Europie Wschodniej. W silnie zhierarchizowanym, opartym na innych tradycjach społeczeństwie chińskim trudno było oczekiwać działań zmierzających do zasadniczych zmian politycznych. Nowe władze liczyły się jednak z takim niebezpieczeństwem i podjęły środki, aby odciąć się od polityki Mao, poprawić sytuację Chińczyków i zapobiec groźbie przewrotu.

4.6. Podsumowanie

Analizując reformy rozpoczęte w Chinach pod koniec lat 70., należy wziąć pod uwagę warunki początkowe – zarówno okres rządów Mao, ale również to, jak funkcjonowała chińska gospodarka przed objęciem władzy przez komunistów. Po pierwsze, należy zwrócić uwagę na to, jak ważny był tradycyjny chiński model gospodarczy, który w ciągu setek lat kształtował ład społeczno-ekonomiczny w tym kraju. Tradycyjną gospodarkę Chin ograniczała przede wszystkim biurokracja i nieefektywne państwo, ale sam model, oparty na przedsiębiorczości Chińczyków, był stosunkowo konkurencyjny i zapewniał efektywną alokację zasobów. Już niewielkie zmiany, polegające na ograniczeniu biurokracji i większej otwartości na zagranicę oraz modernizacji, które miały miejsce po upadku dynastii Qing, spowodowały, że gospodarka Chin zaczęła się rozwijać. Badając pierwsze trzy dekady rządów KPCh, łatwo zauważyć, że większość działań władz komunistycznych miała na celu zburzenie tej tradycji instytucjonalnej (kapitalistycznej) gospodarki. Chiny, zamiast kontynuować tworzenie instytucji mogących prowadzić do nowoczesnego kapitalizmu, zaczęły budować socjalizm. Działanie to polegało przede wszystkim na industrializacji na wzór sowiecki, przeprowadzanej kosztem wsi. Burzenie tradycyjnego modelu prawie zawsze miało negatywny skutek społeczny i gospodarczy. Z kolei za każdym razem, kiedy następowała odwilż polityczna, rozwiązania, po które sięgano, zakładały wykorzystanie tradycyjnego modelu gospodarczego,

co owocowało natychmiastową poprawą sytuacji gospodarczej. Można założyć, że problem nie polegał jedynie na tym, że proponowana przez władze komunistyczne polityka socjalistyczna była nieefektywna; przyczyn regresu gospodarczego należy szukać w próbie narzucenia rozwiązań, które były sprzeczne z zakorzenionym instytucjonalnie tradycyjnym chińskim modelem gospodarczym.

Po drugie, chociaż polityka komunistycznych rządów wciąż się zmieniała i po okresie względnej prosperity gospodarczej następowała radykalizacja kursu obranego przez KPCh owocująca ekonomicznym regresem, to jednak większość wskaźników społecznych w ciągu tych trzech dekad uległa poprawie. Szczególnie na wsi poprawiła się jakość opieki medycznej, jak i szkolnictwo na szczeblu podstawowym. Oznaczało to rozwój znacznych zasobów kapitału ludzkiego, który można było wykorzystać w pierwszych latach transformacji. Z drugiej jednak strony, partia komunistyczna jest również odpowiedzialna za ustanowienie systemu, którego celem było uprzemysłowienie gospodarki kosztem wsi, a rezultatem powiększenie przepaści dzielącej wieś i miasto.

Po trzecie, w ciągu pierwszych trzydziestu lat KPCh umacniała swoje rządy zarówno poprzez propagandę, jak i terror polityczny. Mao starał się walczyć z tradycyjnym modelem konfucjańskiego społeczeństwa, ale nawet rewolucja kulturalna nie zdołała całkowicie zniszczyć nieformalnych instytucji istniejących od setek lat. Co więcej, to stary system instytucjonalny w istotny sposób wpłynął na kształt KPCh, głównie poprzez zachowanie, a także wykształcenie nowych struktur biurokratycznych i hierarchicznych, zarówno wśród samej partii, jak i społeczeństwa. Wszechwładza komunistycznej partii była praktycznie nieograniczona. Oczywiście, rząd centralny nie był w stanie kontrolować bezpośrednio całego kraju i duża część władzy była skupiona w rękach lokalnych działaczy partyjnych. Niemniej w początkowej fazie transformacji jakakolwiek działalność gospodarcza bez zgody partii była niemożliwa; KPCh kontrolowała także obsadzenie większości miejsc pracy w mieście oraz na wsi. Chcąc zająć wyższą pozycję w aparacie urzędniczym, ale także na uczelniach czy w innych organizacjach, trzeba było być członkiem partii lub uzyskać jej zgodę.

Rozdział 5

Instytucjonalne przemiany chińskiej wsi

5.1. Wprowadzenie

W przeciwieństwie do byłych krajów socjalistycznych Europy Środkowo-Wschodniej Chiny końca lat 70., czyli u progu reform, były państwem o gospodarce rolniczej, gdzie 82% ludności mieszkało na wsi, a 70% zatrudnionych było w rolnictwie¹. Powodzenie transformacji gospodarki było zatem w tym kraju ściśle powiązane z udaną reformą sektora agrarnego. Choć w 1978 roku sektor rolny wytwarzał jedynie 28,2% chińskiego PKB (NBSC, 2016), to w opinii większości badaczy przekształcenia w chińskim rolnictwie były nie tylko pierwszym sukcesem osiągniętym przez reformistyczny rząd Denga Xiaopinga, ale także impulsem do dalszego rozwoju (J.Y. Lin, 1992; H.X. Wu, 1997; Qian, 2003; J. Huang, Otsuka i Rozelle, 2006). To różniło zasadniczo chińską transformację gospodarczą od transformacji w Europie Centralnej, a ponadto, co trzeba podkreślić, chińskie reformy ze względu na doktrynalne założenie zachowania fundamentów dotychczasowego systemu miały charakter stopniowy i nie zawsze w pełni jawny. Opisanie tych dwóch cech chińskiej drogi dynamizacji gospodarki jest celem tego rozdziału.

1 W tym samym okresie w Rosji czy Polsce jedynie około 20% obywateli utrzymywało się z pracy w sektorze agrarnym (Sachs, 2006: 164; NBSC, 2009).

5.2. System komun w Chińskiej Republice Ludowej przed reformami

Za panowania Mao Zedonga, w latach 1955–1956, chińska wieś została skolektywizowana. Ówczesne władze komunistyczne, zgodnie z modelem przekształceń gospodarczych panującym w Związku Radzieckim, opierały plany rozwoju Chin na industrializacji, zwłaszcza na rozwoju przemysłu ciężkiego. Wieś, podobnie jak w Polsce, traktowano głównie jako źródło dochodów przeznaczanych na rozwój sektora przemysłowego (Kung, 2002: 54). Komuniści zakładali, że kolektywizacja rolnictwa doprowadzi do samowystarczalności rolników. Strategia rozwoju w Chinach Ludowych oparta była na przekonaniu, że praca Chińczyków, dzięki odpowiedniej motywacji, będzie głównym czynnikiem zasadniczych zmian infrastruktury techniczno-ekonomicznej, a zwłaszcza irygacyjnej i komunikacyjnej. Pomimo zwiększenia produkcji roślinnej rolnictwa (między innymi dzięki wprowadzeniu w czasie chińskiej „zielonej rewolucji” nowych wydajniejszych odmian roślin uprawnych) system komun okazał się niewydajny. Chińscy chłopcy, aby wyprodukować taką samą ilość zboża, co na początku rządów Mao, musieli pracować znacznie więcej. W rzeczywistości w czasie rządów Mao nastąpił spadek wydajności pracy (Fairbank, 2004: 382; Y. Chen, 2009: 42–43).

Od połowy lat 50. do czasu pierwszych reform na przełomie lat 70. i 80. dominującą instytucją w rolnictwie były komuny. Jedna z tych gigantycznych organizacji potrafiła zrzeszać nawet ponad tysiąc gospodarstw domowych. Prywatna własność chłopów została skolektywizowana. Rolnikom pozostawiono jedynie domy, niewielką liczbę zwierząt oraz małe prywatne pola, które w sumie stanowiły od 3 do 10% całego obszaru rolnego. Kolektyw decydował o tym, kto wykonywał konkretne zadania, wspólnie decydowano o wszystkich najważniejszych dla komuny sprawach, także o podziale zysku. Rozmiar podstawowej jednostki tego kolektywnego systemu zmieniał się wraz z biegiem czasu. Na początku były to spółdzielnie producentów rolniczych (*agricultural producers cooperative*), które odpowiadały wielkości typowych chińskich wsi (100–250 gospodarstw). Następnie, podczas Wielkiego Skoku, spółdzielnie połączono w komuny liczące nawet powyżej pięć tysięcy gospodarstw, co przyniosło katastrofalne skutki. Dlatego podjęto decyzję o zmniejszeniu liczebności komun, dostosowując ich wielkość do obszarów tradycyjnych, lokalnych rynków. Wprowadzono trójszczeblowy podział; komuny (2000 gospodarstw) dzieliły się na brygady (200 gospodarstw), które z kolei dzieliły się na nową podstawową jednostkę kolektywnego systemu – zespoły liczące około 30 gospodarstw. Komuny i brygady były odpowiedzialne za większość pozarolniczych działań np. rozwój przemysłu, ochronę zdrowia, edukację czy bezpieczeństwo publiczne (Naughton, 2007: 235; Chai i Roy, 2006: 14).

System ten bardzo przypominał organizację rolnictwa z czasów feudalnych i okazał się nieefektywny. Chłopi byli przypisani do ziemi i mieli ograniczone możliwości przemieszczania się (Kung, 2002: 55). Główną przyczyną niepowodzenia

skolektywizowanego rolnictwa był brak pozytywnych bodźców, które skłaniałyby Chińczyków do wydajnej pracy. Ich wynagrodzenie zależało od wielkości produkcji danego zespołu produkcyjnego, a nie konkretnych zadań wykonanych przez daną rodzinę przypisaną do komuny. Dochód dystrybuowano, wykorzystując skomplikowany system punktowy. Rolnictwo było kluczowym elementem modelu gospodarczego Chin przed 1949 rokiem, ale także gospodarka socjalistyczna była uzależniona od tego sektora. Stworzony system komun niszczył tradycyjne struktury instytucjonalne, a w konsekwencji pozbawiał większość Chińczyków podstawowego źródła utrzymania. W przeciwieństwie do mieszkańców miast, dotowanych przez państwo, chłopi nie mieli gwarancji dochodów i świadczeń, czyli tzw. żelaznej racji ryżu. Chcąc zapewnić stabilność społeczno-gospodarczą państwa, komunistyczny rząd musiał podjąć działania mające poprawić sytuację na wsi.

5.3. Reformy sektora agrarnego – dekoloktywizacja

Zmiany społecznego systemu produkcji rolnej i wsi, które przyczyniły się do dynamizacji rozwoju Chin, rozpoczęły się z oddolnej inicjatywy wsi tuż po śmierci Mao Zedonga w 1976 roku. Chłopi likwidowali komuny i starali się – najpierw w ukryciu, później za zgodą lokalnych władz – tworzyć rodzinne gospodarstwa, w których mogli pracować na własny rachunek. W ten sposób rolnicy wymuszali wprowadzanie do skolektywizowanego rolnictwa elementów gospodarki rynkowej (Y. Lin, 2002: 28). Podczas trzech dekad rządów Mao, w ramach systemu kolektywnego, próbowano wprowadzać pewne lokalne rozwiązania, które lepiej motywowałyby chłopów do pracy. Działo się tak za każdym razem, kiedy miała miejsce polityczna odwilż po latach socjalistycznego radykalizmu Mao. Wśród tych pomysłów najlepiej sprawdzały się systemy kontraktowania produkcji kierowane bezpośrednio do pojedynczych gospodarstw. Rozwiązania te, odrzucone wcześniej przez Mao jako próby powrotu do gospodarki rynkowej, zostały z powodzeniem zastosowane. Kiedy pod koniec lat 70. władze lokalne w prowincji Anhui szukały sposobu poprawy nieustannie pogarszającej się sytuacji na wsi, sami rolnicy wskazali, iż przeniesienie odpowiedzialności za produkcję bezpośrednio na gospodarstwa może rozwiązać ich problemy. Już kolejne zbiory po przyjęciu nowego systemu przyniosły znaczny wzrost wielkości uzyskanych płodów rolnych (J. Wu, 2005: 110–111).

Pomimo niepodważalnych sukcesów tych gmin, w których przeprowadzono zmiany, władze centralne nadal nie zezwalały na zmiany w skali ogólnokrajowej. Dopiero kiedy na czele KPCh stanął Deng Xiaoping, podobne rozwiązania zaczęto wprowadzać w całym kraju, już z polecenia władz. Początkowo zgadzano się na nie jedynie w najbiedniejszych regionach, jednak silne oddolne dążenie do

zmian, bez zważania na istniejące ograniczenia, doprowadziło do tego, że w całym kraju w 1981 roku system komun zastąpiono „systemem odpowiedzialności gospodarstw” (*household responsibility system*, HSR) (J. Wu, 2005: 112; H. Huang, 2013: 300). O oddolnym, nieformalnym charakterze zmian świadczy najlepiej to, że gdy formalnie zezwolono na nowe rozwiązania, już 45% zespołów produkcyjnych działało według nowych zasad (tabela 5.1.). Tym samym odpowiedzialność za produkcję rolną zrzucano na barki rodziny, która otrzymała pieczę nad kawałkiem ziemi (średnio około 750 m²) (Hunek, 1999: 130). Po wypełnieniu obowiązku wobec państwa, w postaci ustalonej odgórnie wielkości płodów rolnych, chłopcy mogli sprzedać nadwyżkę swojej produkcji na lokalnych rynkach (Chow, 2002: 48). W ten sposób w bardzo krótkim okresie, bo już w roku 1982, 80% ludności zaczęło pracować na własny rachunek i uzyskiwać dochody za pośrednictwem rynku (Gawlikowski, 2004: 118).

Tabela 5.1. Procent zakładów produkcyjnych, w których wprowadzono „system odpowiedzialności gospodarstw”

Rok	%
1978	0
1979	1
1980	14
1981	45
1982	80
1983	98
1984	99

Źródło: J.Y. Lin, 1992: 38.

Oprócz likwidacji komun i wprowadzenia systemu odpowiedzialności gospodarstw przemiany w sektorze agrarnym obejmowały reformę cen i reformę systemu planowania. Początkowo obowiązywały dwa odrębne poziomy cen. Ustalano odrębne ceny na produkcję, którą zespoły produkcyjne musiały wytworzyć w ramach obowiązku nałożonego przez władzę (w ramach planu), oraz na nadwyżki produkcji ponad określone kontyngenty. W roku 1979 nastąpiła podwyżka cen zarówno na produkcję wynikającą z kontyngentu, jak i ponadplanową. Ponieważ mieszkańcy miast nie byłoby w stanie sami zakupić droższych towarów, władze centralne, tradycyjnie wspierające regiony zurbanizowane, przeznaczyły od 5 do 8 juanów miesięcznie na każdego mieszkańca, żeby zrekompensować podwyżki. W konsekwencji udział wydatków na ten cel w roku 1984 stanowił już prawie jedną czwartą budżetu centralnego. Żeby uniknąć dalszego wzrostu wydatków, rząd

zdecydował znieść obowiązkowe kwoty produkcyjne i zastąpił je kontraktami na zaopatrzenie, które miały być negocjowane pomiędzy władzami i rolnikami (J.Y. Lin, 1992: 36).

Reformy sektora agrarnego oznaczały zwiększanie roli rynku kosztem centralnego planowania. Jak zauważa Justin Y. Lin (1992), nawet przed rozpoczęciem wprowadzania zmian na chińskiej wsi – obok obrotu podlegającemu państwu – istniały, niezwykle ważne dla rolników, wiejskie targowiska. Wraz z wprowadzeniem HSR rolnicy otrzymali większy zakres wolności decyzji ekonomicznych. W efekcie więcej produkowali i więcej towarów sprzedawali na wolnym rynku. Ceny rynkowe przeważnie przewyższały ceny państwowe, a rynkowy obrót płodami rolnymi zaczął odgrywać coraz większą rolę. Rynkowa sprzedaż mogła także oficjalnie zaistnieć w miastach; spontanicznie tworzone na ulicach chińskich miast stragany stały się jednym z symboli postępujących zmian i początku reform (J.Y. Lin, Cai i Li, 2003: 137–138).

Duży wpływ na stan sektora agrarnego w Chinach Mao miało dążenie do samowystarczalności w produkcji zboża. W toku reformy ten postulat samowystarczalności w skali kraju został zastąpiony przez ideę samowystarczalności poszczególnych regionów. W konsekwencji areał ziemi przeznaczonej pod uprawę zboża rósł w większości prowincji kosztem innych płodów rolnych, których produkcja wynikała z istnienia przewagi komparatywnej. Konieczne były zatem dalsze reformy, które ograniczyłyby straty wynikające z polityki samowystarczalności produkcji zboża w regionach. Wiązało się to ze zwiększeniem roli rynku, a także z otwarciem rynku na import zboża z zagranicy oraz zwiększeniem areałów ziemi przeznaczonej pod uprawę, w której Chińczycy mieli tradycyjną przewagę komparatywną np. bawełny. Stopniowo liberalizowano obrót kolejnych płodów rolnych. W 1985 roku kontrolowano już tylko obrót 38 produktami, co stanowiło jedynie 30% w porównaniu z rokiem 1980. Od połowy lat 80. państwo przestało ustalać odgórnie ceny całości lub części produkcji wieprzowiny, ryb, drobiu, herbaty, owoców oraz warzyw. Wciąż kontroli podlegał obrót kluczowymi dla gospodarki chińskiej płodami rolnymi, zbożem i bawełną. Ostatecznie w roku 1985 obowiązkowe kontyngenty zastąpiono kontraktami negocjowanymi bezpośrednio pomiędzy przedstawicielami władz lokalnych a rolnikami. Owa zmiana wpłynęła na spadek cen². Początkowo kontrakty obowiązywały przez kilka lat, następnie przedłużano je na 15 i 30 lat. System kontraktowy był w większym stopniu elastyczny: chłopcy mogli skuteczniej planować swoją produkcję, a coraz większa jej część mogła podlegać obrotowi rynkowemu, co pozwalało na efektywniejsze wykorzystanie zasobów (J. Wu, 2005: 114).

Druga połowa lat 80. to okres, kiedy przeciwnicy reform uzyskali dość duży wpływ na politykę rządu. Nowy impuls do zmian nastąpił na początku lat 90. Wywołała go między innymi słynna podróż Denga Xiaopinga po kraju, w czasie

2 Ceny „kontraktowe” kształtowały się na poziomie pomiędzy wcześniejszą państwową ceną na produkcję obowiązkową i państwową ceną na produkcję nadobowiązkową.

której informował o dotychczasowych sukcesach rynkowych reform i przekonywał różne środowiska do kolejnych kroków (Vogel, 2013: 669–675). Jednakże żadna z kolejnych reform przeprowadzonych w Chinach w różnych sektorach gospodarki nie wprowadziła tak istotnych zmian w sektorze rolnym, jak wprowadzenie HSR i reforma systemu cen. Kolejną szansę poprawy bytu ludności mieszkającej na wsi stworzył rozwój sektorów pozarolniczych, w których pracę mogli znaleźć Chińczycy niemający szans na poprawę swojej sytuacji w gospodarstwach rolnych.

W latach 90. system kontraktowy w pewnym stopniu wyczerpał swoje możliwości (Hunek, 1999: 131; Jiyuan Chen, 1999). Oprócz problemów związanych z klęskami naturalnymi, znanych Chińczykom od tysiącleci, pojawiły się nowe źródła kłopotów chińskiej wsi. Po pierwsze, niedostateczna liberalizacja rynku (handel wieloma istotnymi produktami, np. bawełną, wciąż znajdował się pod kontrolą państwa) sprawiała, iż pomimo stosunkowo niewielkiej produkcji rolnej na głowę mieszkańca, pojawiła się nadwyżka podaży nad popytem i w konsekwencji potrzeba skupów interwencyjnych prowadzonych przez państwo. Problem ten dotyczył głównie produktów niskiej jakości, ponieważ na lokalnych rynkach wielu prowincji w rzeczywistości popyt znacznie przewyższał podaż i wciąż występował niedobór towarów. Po drugie, wzrost dochodów rolników stał się przyczyną konfliktów. Władze centralne obawiały się, że chińska wieś stanie się zbyt silna, i z tego powodu reformy w sektorze agrarnym w znacznym stopniu wyhamowano. Często rynkowe przekształcenia powstrzymywane były także z inicjatywy lokalnego establishmentu, który przejmował kontrolę nad rynkami lokalnymi. Okazało się ponadto, że system kontraktowy z prawem do użytkowania ziemi nie daje rolnikom dostatecznych gwarancji własności, w konsekwencji rolnicy stosunkowo niechętnie podpisywali kolejne umowy. Źródłem trudności były władze lokalne, które niejednokrotnie siłą nakazywały renegecje umów na niekorzyść chłopów lub dążyły do scalania ziemi wbrew ich woli (Jiyuan Chen, 1999: 41; J. Wu, 2005: 112).

W Chinach wciąż utrzymywała się tendencja do liberalizacji sektora agrarnego, jednakże przez pierwsze dwie dekady często zmiany spowalniano, a nawet miały miejsce nawroty regulacji (H.X. Wu, 1997: 10–12). Wstąpienie ChRL do Międzynarodowej Organizacji Handlu (WTO) wymusiło na władzach bardziej konsekwentną deregulację produkcji i handlu niektórymi produktami rolnymi. Na przykład w roku 1999 państwo przestało kontrolować i ustalać ceny bawełny.

Analizując chińskie przemiany w rolnictwie, należy podkreślić, że wzrost zaangażowania rolników w zwiększenie produkcji rolnej osiągnięto bez wprowadzenia najważniejszego, z punktu widzenia społeczeństw zachodnich, elementu gospodarki rynkowej – prywatyzacji gospodarstw rolnych. Rolnicy chińscy wciąż pracowali na ziemi, która nie była ich własnością. Obecnie właścicielami ziemi rolniczej w Chinach są wsie (w minimalnym stopniu państwo), a więc jest to kolektywistyczna forma własności (Q. Zhang i Donaldson, 2013). Pomimo zasadniczej różnicy pomiędzy prawem do użytkowania a posiadaniem ziemi na własność

Chow uznaje, że reforma agrarna Chin oznacza jednak powrót sektora prywatnego do rolnictwa, co znajduje wyraz w tym, że około 99% produkcji rolnej kraju jest dziełem chińskich chłopów powstałym w ramach zreformowanego systemu (Chow, 2002: 49).

5.4. Rozwój przedsiębiorstw powiatowych i gminnych

Najbardziej zaskakującym dla ekonomistów elementem transformacji chińskiej gospodarki był rozwój przedsiębiorstw powiatowych i gminnych (*township and village enterprises*, TVE). Pomimo że są one własnością władz lokalnych, zalicza się je do pozapaństwowego sektora gospodarki. W początkowej fazie reform wzrost gospodarczy w sektorze przemysłowym pobudzały głównie przedsiębiorstwa z tej grupy. Chociaż przedsiębiorstwa kolektywne były tworzone zarówno w miastach, jak i na terenach wiejskich, to głównie TVE zlokalizowane na wsi przyczyniły się do rozwoju chińskiej gospodarki w pierwszej fazie transformacji. Jak wspomniano na początku rozdziału, działalność przedsiębiorstw wiejskich, głównie rodzinnych, była istotnym elementem w tradycyjnym modelu chińskiej gospodarki. Rodzinne przedsiębiorstwa zajmowały się głównie produkcją związaną z rolnictwem. Już w latach 50., kiedy ustanowiono państwowy monopol na dystrybucję płodów rolnych, przedsiębiorstwa te zostały praktycznie pozbawione surowców. Ich działalność została zakazana w momencie stworzenia komun wiejskich, ponieważ nie mogły one stanowić części całego systemu gospodarki nakazowo-rozdziałowej.

Konsekwencją takiej polityki była praktyczna likwidacja przemysłu poza miastami, a zatem znaczny spadek dochodów na wsi, szczególnie w tych rejonach, gdzie zyski z produkcji przemysłowej stanowiły znaczną część wpływów do domowych budżetów. W założeniu reformy kolektywizującej wieś działalność przemysłowa miała mieć miejsce w przedsiębiorstwach oraz zespołach produkcyjnych stworzonych w komunach. Szybko jednak okazało się, że nie są one w stanie działać efektywnie i zamknięto je już na początku lat 60. Na początku lat 70. ponowiono próbę industrializacji wsi, tworząc przedsiębiorstwa komunalne i brygadowe (*commune and brigade enterprises*). Nowo tworzony przemysł, w przeciwieństwie do tego sprzed kolektywizacji wsi, nie był nastawiony na przetworzenie produktów rolnych, ale na zapewnienie dóbr kapitałowych rolnictwu. Były to stosunkowo małe przedsiębiorstwa wymagające sporych subwencji. Ich działanie ograniczały narzucone zasady – w produkcji mogły używać tylko surowców z najbliższej okolicy, produkować tylko na miejscu, a gotowe dobra sprzedawać jedynie lokalnie. Ponieważ zgodnie z założeniami władz nie mogły one konkurować z przedsiębiorstwami państwowymi (*state owned enterprise*, SOE), nie mogły zastąpić wiejskiego

przemysłu, który istniał przed powstaniem komun (Naughton, 2007: 272–273; J. Wu, 2005: 119).

Powodzenie reformy sektora agrarnego spowodowało, że wielu rolników zdobyło kapitał, którego ze względu na ograniczoną ilość ziemi przypisanej kontraktem nie mogło reinwestować (Hunek, 1999: 131). W owym czasie produkcja przemysłowych dóbr konsumpcyjnych była na stosunkowo niewielkim poziomie, rolnicy nie mieli więc na co przeznaczać swoich rosnących dochodów. Głównym efektem wprowadzenia systemu kontraktowego na wsi była jednak nadwyżka siły roboczej powstałej po rozwiązaniu komun. Reformy przeprowadzone przez rząd centralny dawały większą autonomię w podejmowaniu decyzji gospodarczych władzom lokalnym. W reformatorskiej atmosferze regionalne władze, dzięki przedsiębiorstwom komunalnym i brygadowym, mogły zacząć wykorzystywać niezagospodarowany kapitał w postaci gotówki i rąk do pracy. Ponieważ w wyniku reform rząd centralny częściowo zniósł państwowy monopol na nabywanie płodów rolnych, przedsiębiorstwa kolektywne na wsi mogły rozpocząć produkcję w tradycyjnych gałęziach, w których działał wcześniej przemysł na terenach rolnych. Ze względu na rozwiązanie komun i brygad ich nazwę zmieniono na „przedsiębiorstwa powiatowe i gminne”.

Początkowy rozwój TVE możemy podzielić na dwie fazy, odpowiadające etapom rozwoju reformy agrarnej:

- 1980–1984 – powstała nadwyżka kapitału wynikająca z sukcesów reformy rolnej wymusza na rolnikach i władzach lokalnych inwestycje w sektor pozarolniczy. W roku 1984 oficjalnie pojawia się nazwa – „przedsiębiorstwa powiatowe i gminne” zamiast „przedsiębiorstwa komunalne i brygadowe”;
- 1985–1988 – wyhamowanie wzrostu zbiorów zboża sprawia, że pojawiają się głosy za mniejszym wsparciem dla TVE, a zwiększeniem środków przeznaczanych na stymulowanie produkcji rolnej. Nie wpływa to jednak na spowolnienie rozwoju TVE (Cook i Qi, 2006: 334).

Szacuje się, że od początku reform aż do połowy lat 90. TVE były najdynamiczniej rozwijającą się częścią chińskiej gospodarki. Zatrudnienie w przedsiębiorstwach powiatowych i gminnych wzrosło z 28 milionów w 1978 roku, do 135 mln w 1996. Wytwarzana przez nie część PKB wzrosła z 6% w 1978 roku do 26% w 1996 (Naughton, 2007: 274).

Dlaczego przedsiębiorstwa powiatowe i gminne rozwijały się tak dynamicznie? Po pierwsze, według wielu badaczy, szybki rozwój TVE wynikał z ograniczeń, którym podlegały przedsiębiorstwa prywatne (Qian, 2003: 311; J. Wang, 2005: 179; Naughton, 2007: 275–282). W początkowej fazie reform własność prywatna wciąż była utożsamiana z wrogą ideologią kapitalizmu, tym samym prywatna inicjatywa napotykała liczne przeszkody. Ponieważ przedsiębiorstwa należały do kolektywu, były ideologicznie bezpieczne. Mieszkańcy wsi posiadali kapitał (w wyniku udanej reformy rolnej), lecz najczęściej nie był on wystarczający do podjęcia samodzielnej działalności gospodarczej. Większość prywatnych przedsiębiorców nie mogła liczyć na kredyty bankowe. Nie istniał także system prawny, który zapewniałby ochronę działalności prywatnym przedsiębiorcom. Tym ograniczeniom

nie podlegały TVE. Władze miast, miasteczek oraz wsi posiadały kapitał w postaci gotówki, ziemi oraz budynków i mogły wywierać polityczną presję na banki w celu otrzymania kredytu. Najważniejsze zaś było to, że władze dawały niezbędną ochronę własnym przedsiębiorstwom, które z powodu braku odpowiedniego systemu prawnego pozbawione były przedsiębiorstwa prywatne. Chow (2002: 270) zwraca także uwagę na kapitał ludzki: najczęściej powstawanie TVE inicjowały najzdolniejsze osoby z lokalnych władz partii. Polityczny system Chin sprawiał, że mimo wszystko to najzdolniejsi i najlepiej wykształceni ludzie byli członkami partii. Chociaż w teorii przedsiębiorstwa powiatowe i gminne należały do ogółu, to w praktyce kontrolę nad nimi sprawowali przedstawiciele lokalnych władz, dla których były one głównym źródłem dochodu.

Po drugie, przedsiębiorstwa powiatowe i gminne pozbawione były wad, które hamowały rozwój przedsiębiorstw państwowych. Powstawanie tych przedsiębiorstw było motywowane zyskiem, a ich działalność oparta była na surowych ograniczeniach budżetowych. W przeciwieństwie do przedsiębiorstw państwowych nie były one ujęte planem i nie musiały podejmować narzuconych z góry zadań, które skazywały je na straty. Obciążone były znacznie mniejszymi podatkami niż SOE. Nierentowne przedsiębiorstwa powiatowe i gminne były zamykane. W ich przypadku nie występował problem bezrobocia ukrytego, bo w przeciwieństwie do zakładów państwowych, zatrudniały tyłu pracowników, ilu rzeczywiście potrzebowały i wynagradzały ich według stawek rynkowych. Ponieważ wejście na rynek przedsiębiorstw wiejskich i miejskich nie było przesadnie regulowane, istniała pomiędzy nimi duża konkurencja, stymulująca ich efektywność (Qian, 2003: 311–312; Naughton, 2007: 275–282).

Należy podkreślić, że rozwój TVE nie przebiegał jednolicie w całym Chinach. Po pierwsze, przedsiębiorstwa powiatowe i gminne powstawały głównie w regionach o dużym potencjale gospodarczym, czyli bezpośrednio w sąsiedztwie dużych miast, na wschodzie kraju, w regionach historycznie lepiej rozwiniętych (w delcie Rzeki Perłowej, w okolicach Szanghaju). W wielu miejscach TVE w ogóle nie powstawały lub były to przedsiębiorstwa niewielkie o słabym potencjale. Dotyczyło to przede wszystkim regionów, w których brakowało infrastruktury, rynki zbytu były oddalone, a w związku z tym koszty transportu wysokie. Dlatego, choć TVE w zasadzie przyczyniły się do zmniejszenia różnic w dochodach pomiędzy wsią a miastem, ten pozytywny proces miał miejsce jedynie w tradycyjnie bogatszych regionach we wschodniej części Chin. Na zachodzie kraju różnice nadal pogłębiały się. Po drugie, forma, jaką przybierały przedsiębiorstwa powiatowe i gminne, nie była z góry narzucona przez władze centralne. Stąd wykształciło się kilka modeli funkcjonowania TVE: model Sunan, model Wenzhou oraz model delty Rzeki Perłowej/Guangdong (Naughton, 2007: 282–284; Xu i Zhang, 2009).

Model Sunan wykształcił się przede wszystkim w okolicach Szanghaju na południu prowincji Jiangu. Na terenach miejskich już na początku lat 70. zaczęły powstawać przedsiębiorstwa kolektywne. Region ten, tradycyjnie bogatszy i o większych zasobach kapitału, sprzyjał powstawaniu TVE większych i znacznie bardziej

zaawansowanych technicznie aniżeli w innych częściach kraju. Przedsiębiorstwa te były źródłem znacznych dochodów dla władz lokalnych, dlatego wiele z nich do dziś funkcjonuje w niezmienionej formie własnościowej, chociaż od połowy lat 90. system kolektywny traci na znaczeniu w całym Chinach. Ze względu na duże znaczenie przedsiębiorstw powiatowych i gminnych w wioskach tego regionu często mówi się o wioskach korporacyjnych, w których lokalni liderzy sprawują władzę, jakby kierowali przedsiębiorstwem. W takich wsiach często powstawał cały system socjalny, a ich mieszkańców charakteryzuje duża nieufność do świata zewnętrznego ze względu na obawę utraty przywilejów (Naughton, 2007: 282; Xu i Zhang, 2009: 5).

Kompletnie odmienny Model Wenzhou wykształcił się na wybrzeżu prowincji Zhejiang, czyli w pobliżu Jiangu. Przedsiębiorstwa, które tutaj powstały, były znacznie mniejsze i nie tak zależne od regionów podmiejskich, a także w większym stopniu opierały się na własności prywatnej i gospodarstwach domowych. Najczęściej przedsiębiorstwa skupiające kilka gospodarstw domowych zajmowały się jednym etapem produkcji danego dobra, tworząc w konkretnym regionie cały łańcuch produkcyjny – od surowców do finalnego produktu. Model ten sprzyjał szybkiej prywatyzacji i tego rodzaju TVE powstawały głównie na terenach, gdzie rolnicy chcieli założyć firmę, ale nie mogli liczyć na korzyści, jakie dawała bliskość dużego miasta (Naughton, 2007: 283; Xu i Zhang, 2009: 6–7).

Na ostatni model, który wykształcił się w delcie Rzeki Perłowej, wpływ miała bliskość Hongkongu. W tym przypadku lokalne władze działały jak menadżerowie zarządzający majątkiem wsi, wynajmując ziemię, zawierając kontrakty oraz koordynując siłę roboczą. Z kolei przedsiębiorcy, najczęściej z Hongkongu, zakładali firmy, które produkowały na eksport – głównie dobra wymagające dużych nakładów i taniej siły roboczej. Delta Rzeki Perłowej stała się najczęstszym celem migracji wewnętrznej w ChRL. Brak z góry narzuconej formy na pewno sprzyjał rozwojowi TVE, ponieważ w zależności od warunków, jakie panowały w danym miejscu, przedsiębiorstwa mogły przyjąć kształt, który zapewniał najlepszą efektywność gospodarczą (Naughton, 2007: 284; Xu i Zhang, 2009: 6).

Tak jak miało to miejsce w przypadku reformy agrarnej, rozwój TVE także napotkał przeszkody. Wynikało to z nasycenia rynku, ale również z działania państwa, które chciało wykorzystać sukces tych przedsiębiorstw, zwiększając ich opodatkowanie i wymuszając na nich zwiększenie zatrudnienia (Kung i Lin, 2007: 574). Negatywny wpływ na rozwój i rentowność TVE miała także rosnąca we władzach lokalnych korupcja oraz zawsze potężna w Chinach biurokracja. Ze względu na strukturę własności możemy wyróżnić dwa rodzaje TVE: pierwszy, będący własnością lokalnych władz, oraz drugi, bardziej przypominający przedsiębiorstwa prywatne, będący wspólną własnością lokalnych biznesmenów i władz. Przedsiębiorstwa powstałe w wyniku tej współpracy rozwijały się znacznie dynamiczniej oraz cechowały się wyraźnie większą efektywnością. TVE będące wyłączną własnością władz częściej przypominały przedsiębiorstwa państwowe i borykały się z podobnymi jak one problemami (Hunek, 1999: 132).

Dynamiczny rozwój przedsiębiorstw powiatowych i gminnych był skutkiem trudności w działaniu przedsiębiorstw prywatnych oraz nieefektywności gospodarczej przedsiębiorstw państwowych. Jednakże struktura instytucjonalna, w której można było prowadzić działalność produkcyjną w Chinach, wciąż się zmieniała, dzięki czemu mniej więcej od połowy lat 90. prywatni przedsiębiorcy mogli liczyć na niezbędną ochronę własności, a SOE mogły przejść proces komercjalizacji oraz następnie prywatyzacji (problem ten zostanie omówiony w kolejnym rozdziale). Polityka rządu centralnego, polegająca na aktywnej budowie instytucji gospodarki rynkowej, ograniczyła rozwój TVE. Przedsiębiorstwa powiatowe i gminne straciły wiele swoich atutów i znacznie trudniej było im sprostać konkurencji ze strony nowych przedsiębiorstw prywatnych oraz prywatyzowanych przedsiębiorstw państwowych. Po pierwsze, musiała nastąpić restrukturyzacja, bo mimo że przedsiębiorstwa te działały znacznie racjonalniej aniżeli SOE, to jednak częsty był wzrost zatrudnienia lub zbyt wysokie płace. Po drugie, zmieniła się polityka sektora bankowego (głównie z powodu nakazu władz centralnych), który wolał pożyczać pieniądze coraz prężniej działającemu sektorowi prywatnemu niż przedsiębiorstwom kolektywnym (Park i Shen, 2003), dlatego też coraz więcej TVE zaczęło prywatyzować. Po trzecie, pojawił się problem z kadrą menadżerską. W przedsiębiorstwach pozostających własnością kolektywu władzę sprawowali członkowie lokalnych rządów. Mogli oni liczyć na liczne przywileje, jednak korzyści płynące z kierowania przedsiębiorstwem były znacznie większe i coraz więcej menadżerów naciskało na prywatyzację. W innym przypadku najzdolniejsi kierownicy i tak odeszliby do sektora prywatnego (Naughton, 2007: 288–289).

W połowie lat 90. produkcja przemysłowa przedsiębiorstw kolektywnych przewyższyła produkcję przedsiębiorstw państwowych. W latach 1995–2000 tworzyły one ponad 30% wartości dodanej w przemyśle. Jednak ich znaczenie zmniejszyło się pod koniec XX wieku w wyniku restrukturyzacji i prywatyzacji. Na początku nowego stulecia przynosiły one 11,5% produktu krajowego brutto sektora pozarolniczego (Sun, 2005: 90). Obok reformy sektora agrarnego przedsiębiorstwa powiatowe i gminne najbardziej przyczyniły się do poprawy sytuacji społeczno-gospodarczej chińskiej wsi. Wprowadzanie systemu kontraktowego w rolnictwie oraz liberalizacja obrotu płodami rolnymi pozwoliły chińskim chłopom prowadzić produkcję na własny rachunek i w ten sposób efektywnie zarządzać posiadanymi środkami. Tym samym udało się znacznie ograniczyć skrajne ubóstwo i głód. Powstawanie przedsiębiorstw powiatowych i gminnych umożliwiło części mieszkańców wsi zrobienie kroku naprzód i uniezależnienie swojej sytuacji bezpośrednio od pracy na roli. TVE stały się skutecznym sposobem na industrializację regionów wiejskich, dzięki czemu wewnętrzna migracja na tereny zurbanizowane nie była jedyną alternatywą dla młodych ludzi, dla których nie wystarczyło pracy na roli.

Prywatyzacja w krajach transformacji niesie za sobą wiele problemów i jest przyczyną licznych kontrowersji. Nie inaczej stało się w przypadku zmian własnościowych w przedsiębiorstwach powiatowych i gminnych. Najpopularniejszą formą prywatyzacji TVE była sprzedaż przedsiębiorstwa jego pracownikom, z czego

większość udziałów często nabywali menadżerowie przedsiębiorstwa oraz przedstawiciele lokalnych władz. Taki proces przemian własnościowych często sprzyjał korupcji i próbie zawłaszczenia własności publicznej, szczególnie że władze lokalne były silnie zbiurokratyzowane. Na nieprzejrzystość całego procesu wpływał także fakt, że wciąż unikano terminu „prywatyzacja” i przekształcenia przybierały formę restrukturyzacji (P.P. Li, 2005: 219). Sprzedaż przedsiębiorstw powiatowych i gminnych ich kadrze menadżerskiej i pracownikom miała też jednak wiele pozytywnych aspektów. Lepiej znali oni przedsiębiorstwo, którego udziały nabywali, więc miało ono większe szanse na rozwój. Bardzo często TVE działały na zasadzie wzajemnych kontaktów na lokalnym rynku, gdzie umowy zawierano twarzą w twarz (*guanxi*), więc przejęcie przedsiębiorstwa przez kogoś z zewnątrz mogłoby doprowadzić do jego upadku. Wiele z TVE, chociaż były własnością kolektywu, powstało i rozwijało się dzięki kierownictwu, które nie mogło założyć w owym czasie prywatnego przedsiębiorstwa. Dlatego przejęcie przez menadżerów TVE większości akcji często było uzasadnione (Naughton, 2007: 290; Davies i Raskovic, 2017: 71–72).

5.5. Podsumowanie

Śmierć Mao Zedonga umożliwiła Chinom wejście na odmienną drogę rozwoju, uzależnioną zarówno od instytucji tradycyjnej gospodarki sprzed roku 1949, jak i ery socjalizmu. Wszelkie reformy przeprowadzane w pierwszym etapie transformacji wymagały partyjnej akceptacji, a zatem urynkowanie gospodarki było możliwe jedynie w ograniczonym zakresie, jednak już stosunkowo niewielkie zmiany rynkowe miały ogromny wpływ na efektywność całego systemu gospodarczego.

Transformacja chińskiej gospodarki trwa już prawie 40 lat, znacznie dłużej niż w Europie Środkowej i Wschodniej. Tym, co wysuwa się na pierwszy plan podczas obserwacji przebiegu chińskich reform, jest zjawisko adaptowania instytucji charakterystycznych dla socjalizmu do wymogów efektywności ekonomicznej gospodarki rynkowej. Wynikiem przeprowadzanych pod okiem KPCh reform są także zupełnie nowe instytucje, znacząco różniące się od swych odpowiedników w innych krajach kapitalistycznych. W przypadku reformy sektora agrarnego prawo do użytkowania zastąpiło prywatne prawo własności, zapewniając znaczący wzrost produkcji rolnej. Analogicznie, szybki rozwój przemysłu, w szczególności na początku transformacji, zapewniły przedsiębiorstwa kolektywne – TVE, które potrafiły wykształcić odpowiedni system motywowania i efektywnie gospodarować pomimo braku rozwiązań typowych dla prywatnych przedsiębiorstw w dojrzałych gospodarkach rynkowych. Te specyficzne instytucje pobudziły rozwój gospodarczy

Chin i sprowokowały przekształcenia w kierunku gospodarki rynkowej, choć brakuje elementów, bez których większość ekonomistów nie wyobraża sobie sprawnego działania gospodarki kapitalistycznej (Qin, 2003; Rodrik, 2011: 253–254). Walory tych specyficznych rozwiązań miały jednak charakter tymczasowy. Wraz ze wzrostem znaczenia rynku w gospodarce Chin te specyficzne nowo powstałe instytucje z coraz mniejszym powodzeniem zastępowały swoje odpowiedniki w krajach wysoko rozwiniętych (P.P. Li, 2005: 219). System kontraktów w rolnictwie napotkał ograniczenia, znacznie spadła także wydajność TVE. Okazało się, że mimo ogromnych różnic kulturowych także w Chinach ujawniło się znaczenie wartości prywatnej. Można jednak zaryzykować stwierdzenie, że w przypadku Chin adaptowanie instytucji socjalizmu sprawdziło się w początkowej fazie reform głównie w rolnictwie.

Warto zwrócić uwagę, że przemiany gospodarcze zachodziły pod ścisłą kontrolą państwa, a właściwie Komunistycznej Partii Chin, w rezultacie rynkowa gospodarka Chin znacząco się różni od innych tego typu gospodarek na świecie. Instytucje gospodarki planowej przystosowane do nowych zadań, a także te nowo stworzone, swoją specyfikę zawdzięczają również temu nietypowemu dla rynkowej gospodarki środowisku rozwoju. Ich charakter wynika nie tylko z celowego działania chińskich reformatorów, ale w dużym stopniu jest skutkiem dążeń oddolnych i dynamiki samego procesu przemian. Chińska gospodarka rynkowa powstawała przy ogromnej nieufności ze strony rządu. W opinii dużej części komunistycznych władz przyjęcie rozwiązań rynkowych było złem koniecznym, a w początkowej fazie reform nie planowano tak daleko idących transformacji, jakie ostatecznie nastąpiły. W przypadku niemal każdej reformy zmiany zachodziły stopniowo, a źródła zarówno inicjowania reform, jak i ich ograniczania nie należy szukać w trosce KPCh o obywateli, ale w obawie o utratę kontroli nad społeczeństwem – a w konsekwencji utratę władzy.

W pierwszej fazie reform przeprowadzane zmiany nie były rewolucyjne. Choć rozwiązanie systemu komun wydaje się istotne, to w rzeczywistości powrócono do rozwiązania działającego już wcześniej. Trzeba pamiętać, że pomimo likwidacji komun wieś nadal była obciążona dużymi daninami na rzecz państwa. Brak realnej prywatyzacji był wynikiem dążenia do jak najmniejszego naruszenia fundamentów ideologicznych istniejącego systemu socjalistycznego. Podobnie było w przypadku rozwoju przedsiębiorstw powiatowych i gminnych, które nie były nowym pomysłem władz; zmianie uległy jedynie zasady, które umożliwiały TVE działanie na rynkach wcześniej dla nich niedostępnych. Zmiany te sprawiły, że gospodarka ChRL weszła na ścieżkę rozwojową stymulującą rozwój gospodarczy. Zapewniły one minimum wolności gospodarczej, której w maistycznych Chinach brakowało. Bardzo prawdopodobna jest teza, że to właśnie nierewolucyjny, stopniowy charakter zmian zadecydował o ich powodzeniu, to pozwala bowiem przekształcać w miarę równoległe instytucje formalne i nieformalne. Ujawnia się wówczas to, co North nazwał efektywnością adaptacyjną, czyli stopniowe dostosowywanie instytucji kształtujących działania gospodarcze do

potrzeb racjonalnego wykorzystania zasobów i pojawiających się wyzwań. Taki charakter przemian z jednej strony umożliwia wykorzystanie motywacyjnych elementów tkwiących w historycznie ukształtowanej strukturze instytucjonalnej, a z drugiej pozwala na stopniową, niewzbudzającą ostrych sprzeciwów zmianę niektórych jej elementów.

Rozdział 6

Dwutorowy system cen, reforma przedsiębiorstw państwowych i system *hukou*

6.1. Wprowadzenie

W poprzednim rozdziale przedstawiono przebieg pierwszych reform podjętych w Chinach pod koniec lat 70., skoncentrowanych na zmianach chińskiej wsi. W poniższym rozdziale przedstawione zostaną dalsze elementy składające się na specyficzną formę transformacji gospodarczej, która miała miejsce w ChRL. Chińska Republika Ludowa doświadczyła i doświadcza wielu trudności. Nie wszystkie podjęte reformy były udane, nie wszyscy Chińczycy odnieśli korzyści proporcjonalnie do swych wysiłków i wkładu. Trudno także zgodzić się z tym, że chiński model transformacji był zdecydowanie lepszy od reform przeprowadzonych w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. W rozdziale przedstawiona zostanie reforma systemu cen. Dwutorowy system cen był jedną z najbardziej znanych instytucji pierwszego etapu chińskich reform rynkowych. Instytucja ta umożliwiła na początkowym etapie transformacji współistnienie gospodarki rynkowej oraz centralnie planowanej. Następnie analizie poddane zostaną reformy przeprowadzone w sektorze chińskich przedsiębiorstw państwowych. Jest to jeden z przykładów nieudanej polityki powolnych przemian rynkowych. Jako trzecia zostanie opisana instytucja *hukou*, która z jednej strony zapewniła stabilność społeczną i polityczną w początkowej fazie reform, lecz z drugiej – pogłębiła różnice dzielące chińską wieś i miasto.

6.2. Reforma systemu cen

Reformy rozpoczęte pod koniec lat 70. XX w. doprowadziły do powstania sektora niepaństwowego. Samodzielne gospodarstwa rolne, przedsiębiorstwa powiatowe i gminne, a także spółki *joint venture* utworzone przy współudziale kapitału zagranicznego, funkcjonowały w ramach zmodyfikowanej gospodarki centralnie planowanej¹. Podstawą tej modyfikacji było specjalne rozwiązanie instytucjonalne zwane dwutorowym systemem cen (*dual-track system in price*) (Wu, 2005: 68). Zamiast zupełnie zrezygnować z planu chińscy reformatorzy zdecydowali się na koegzystencję systemu centralnego planowania i elementów systemu rynkowego. W Chinach istniały dwa równoległe systemy cen: stary, oparty na planie, i nowy, oparty na rynku. W początkowej fazie przemian po cenach rynkowych sprzedawać mogli jedynie producenci rolni oraz przedsiębiorstwa sektora niepaństwowego. Na początku 1985 roku do dwutorowego systemu cen włączono przedsiębiorstwa państwowe. Zgodnie z przyjętymi zasadami były one zobowiązane do osiągnięcia określonych w planie wielkości produkcji i sprzedania towarów po cenach administracyjnych. Po wykonaniu planu także one mogły produkować i sprzedawać po cenach określonych przez mechanizm popytu i podaży (Wu, 2005: 69). Podwójny system cen sprawił, że przedsiębiorstwa miały bodziec do lepszego wykorzystywania surowców pozyskanych na regulowanym rynku państwowym i sprzedawania nadwyżki produkcji na wolnym rynku. System ten stymulował wzrost gospodarczy i był ważnym czynnikiem powodzenia reformy. Warto dodać, że dzięki zwiększeniu produkcji, zarówno przemysłowej, jak i rolniczej, ceny rynkowe mogły ustalić się na stosunkowo niskim poziomie. W ten sposób osiągnięto cel – rynkowy mechanizm cenowy – nie narażając się na niebezpieczeństwa związane z gwałtownym wzrostem cen (Naughton, 2007: 92).

Wraz z rozwojem rynku i wzrostem gospodarczym rząd chiński kontrolował coraz mniej cen. Mniej więcej po dziesięciu latach od początku reformy ceny regulowane zrównały się z cenami rynkowymi i system dwuwarstwowy nie był dalej potrzebny. Reforma systemu cen jest doskonałym przykładem ewolucyjnego podejścia do transformacji gospodarczej od planu do rynku. To dwutorowe podejście pokazuje, że w Chinach powstawały nowe instytucje charakterystyczne dla gospodarki rynkowej, będące zmodernizowaną wersją istniejących instytucji gospodarki centralnie planowanej. Podwójny system cen jest przykładem swoistego podejścia Chin do transformacji, określanego mianem dwutorowego przejścia do rynku (Qian, 2003: 307).

Należy jednak zauważyć także negatywne skutki takiej polityki chińskich władz. Jak już wspomniano wcześniej, nie wszystkie podjęte przez rząd działania były dokładnie zaplanowane i przemyślane, często były efektem przypadku lub żywiołowym wynikiem splotu wydarzeń. Chociaż, jak przedstawiono powyżej, dwutorowy

1 W 1984 roku sektor niepaństwowy wytwarzał już 31% produkcji przemysłowej (Wu, 2005: 69).

system cen umożliwił jednocześnie działanie systemu centralnego planowania oraz elementów gospodarki rynkowej, nie można jednoznacznie stwierdzić, że szybsze odejście od gospodarki planowej byłoby korzystniejsze. Jak zauważa Jinglian Wu (2005: 70), częściowa liberalizacja, jaką było przyjęcie podwójnego systemu cen, była korzystniejsza dla tych przedstawicieli rządu, których interesy związane były z dotychczasowym systemem centralnie planowanym. Nowy system przynosił im jeszcze większe korzyści, byli zatem skłonni zaakceptować reformy. Wraz z dwutorowym systemem cen przełamany został system cen monopolu planowania gospodarczego, a przed najbardziej wpływowymi biurokratami pojawiło się wiele sposobności poszukiwania renty. Istnienie systemu dwutorowego umożliwiało dalsze istnienie systemu centralnego sterowania gospodarki, bez którego nie mógłby istnieć sektor państwowy. W połowie lat 80. władze nie były jeszcze gotowe na zasadniczą reformę tych przedsiębiorstw.

Tabela 6.1. Wielkość cen rynkowych i cen planowych stali, aluminium, węgla oraz drzewa w latach 1987–1989

		1987	1988	1989
Stal (juan/tona)	Plan	859,8	964,8	1078
	Rynek	1432,6	1514,6	1870,8
	Rynek/Plan	1,67	1,57	1,73
Aluminium (juan/tona)	Plan	4367	4922	5261
	Rynek	6093	8444	10430
	Rynek/Plan	1,39	1,71	1,98
Węgiel (juan/tona)	Plan	35,89	39,54	42,25
	Rynek	80	110	153,4
	Rynek/Plan	2,23	2,78	3,63
Drewno (juan/m³)	Plan	150	158,15	160,62
	Rynek	368,87	435,38	481,4
	Rynek/Plan	2,46	2,75	3

Źródło: W. Li, 2002: 149.

Dowody na to, że dwutorowy system cen sprzyjał działaniom korupcyjnym, przedstawia Wei Li (2002). Korupcja oraz poszukiwanie renty były powszechne w Chinach już wcześniej, jednak dane statystyczne publikowane po roku 1985, a więc już po zezwoleniu przedsiębiorstwom państwowym na sprzedawanie produkcji po cenach rynkowych, umożliwiły bezpośrednie zaobserwowanie tych szkodliwych dla gospodarki zjawisk. Obowiązek dostarczania produkcji w ramach planu wiązał się z przywilejem pozyskania materiałów także po cenach planowych, a więc najczęściej po znacznie niższych od cen rynkowych. Tabela 6.1. przedstawia różnice pomiędzy wysokością ceny rynkowej a ceną wynikającą z przyjętego planu

dla wybranych dóbr. Wzrost cen planowych związany jest z występującą w tym czasie umiarkowanie wysoką inflacją, wzrost cen rynkowych postępuje zaś znacznie szybciej. Różnica pomiędzy ceną rynkową a ceną planową dawała biurokratom okazję do pozyskania renty. Najbardziej wpływowe osoby w biurokratycznych instytucjach zarządzających dobrami pozyskanymi w ramach planu oraz przedstawiciele przedsiębiorstw państwowych mogli liczyć na osiągnięcie zysku, nabywając dobra po cenach wynikających z planu, a następnie sprzedając je na rynku po wyższych cenach. Dowody, że do takich sytuacji dochodziło, przedstawia tabela 6.2., w której zawarto różnice między ilościami dóbr nabywanych i sprzedawanych po cenach rynkowych. W przypadku wymienionych towarów po cenach rynkowych nabyto znacznie więcej dóbr, niż ich sprzedano. Chińskie media stworzyły nawet specjalne określenie na ten proceder korupcyjny: *guandao* – oficjalna spekulacja, geszefciarstwo.

Tabela 6.2. Procentowa część produkcji stali, węgla, cementu oraz wodorotlenku sodu sprzedanej i nabytej po cenach rynkowych w 1989 roku

	Część produkcji sprzedanej po cenach rynkowych	Część produkcji zakupionej po cenach rynkowych
Stal	32%	55%
Węgiel	22%	59%
Cement	63%	85%
Wodorotlenek sodu	40%	52%

Źródło: W. Li, 2002: 150.

Korupcja w ChRL jest powszechna we wszystkich dziedzinach gospodarki i w znacznym stopniu wynika ze zbiurokratyzowanego oraz autokratycznego systemu politycznego. Zjawisko to jest przyczyną znacznego zwiększenia kosztów transakcji, co z kolei zmniejsza aktywność gospodarczą w Chinach i spowalnia rozwój gospodarczy, a także przyczynia się do powiększania się nierówności ekonomicznych. Korupcja stała się zjawiskiem tak powszechnym, że dla niektórych Chińczyków pracujących na stanowiskach administracyjnych korzyści płynące z łapówek są czymś oczywistym. Nasilenie się działań korupcyjnych jest tak duże, że dochodzi do buntów społeczności lokalnych, szczególnie na terenach wiejskich na wschodzie kraju, gdzie władza lokalnych urzędników jest niemal nieograniczona. Korupcja była powszechna w Chinach właściwie zawsze; stanowiła poważny problem zarówno za czasu rządów Kuomintangu, jak i w czasach Mao, jednakże reformy zapoczątkowane w latach 70. XX wieku wpłynęły na jej znaczne nasilenie. Stała się ona bardziej zorganizowana (w pojedynczym procederze korupcyjnym bierze udział kilkadziesiąt, a nawet kilkaset osób) i coraz częściej zamieszane są w nią osoby na wyższych szczeblach władzy (Manion, 2004: 84–85). Sam poziom

korupcji bardzo trudno określić. Yanzhong Hu szacuje, że pod koniec lat 90. koszty korupcji wynosiły od 13 do 16% chińskiego PKB (za: Y. Huang, 2006: 55). Chińczycy od połowy lat 80. wskazują na korupcję jako jeden z głównych problemów, dlatego władze centralne starają się aktywnie z nią walczyć. Ocena tych działań jest jednak trudna. Wskazuje się na dane ukazujące, że ilość spraw karnych dotyczących korupcji spada od połowy lat 90., choć równocześnie rośnie liczba przypadków, w których operuje się bardzo dużymi kwotami. Tym samym można wnioskować, że to raczej efekt zmiany polityki antykorupcyjnej, polegającej na koncentrowaniu się sił porządkowych na ściganiu najpoważniejszych przypadków korupcji, aniżeli świadectwo jej skuteczności².

6.3. Reforma przedsiębiorstw państwowych

W socjalistycznych Chinach przed rozpoczęciem reform większość produkcji przemysłowej oraz usług wytwarzały przedsiębiorstwa państwowe (*state-owned enterprise*, SOE), zlokalizowane na terenach zurbanizowanych. Wraz z rozwojem rynku obok nich pojawiały się przedsiębiorstwa wiejskie i powiatowe, przedsiębiorstwa prywatne oraz przedsiębiorstwa zagraniczne. Z punktu widzenia analizy przemian i restrukturyzacji chińskiej gospodarki ważne jest odróżnienie reformy przedsiębiorstw państwowych oraz rozwoju sektora przedsiębiorstw niepaństwowych. W przeciwieństwie do reform w sektorze agrarnym zmiany przeprowadzane w obszarze przedsiębiorstw państwowych, przynajmniej początkowo, były jedynie kosmetyczne, a cała reforma nie przynosiła oczekiwanych efektów, czyli poprawy efektywności gospodarczej. Bliższa analiza transformacji tego sektora jest o tyle ważna, że chiński rząd starał się przeprowadzać reformy w podobny sposób, jak miało to miejsce na wsi – rezultat był jednak zgoła odmienny.

W ChRL istniał ścisły podział ludności na wiejską oraz miejską w ramach systemu *hukou*³, uzupełnianego przez *danwei*, czyli jednostki pracy (*work unit*). Każdy Chińczyk w czasach Mao przynależał do jednostki pracy. Rolnicy byli przed 1978 rokiem zrzeszeni w komunach, natomiast mieszkańcy miast przynależeli do miejskich *danwei*. Większość *danwei* na terenach zurbanizowanych funkcjonowała w ramach sektora przedsiębiorstw państwowych. SOE cechowała hierarchiczna struktura, tak aby umożliwić bezpośrednio centralne planowanie, zarządzanie i kontrolę władz. To sprawiało, że były one jądrem chińskiej gospodarki

2 Więcej informacji o korupcji w Chinach oraz danych statystycznych można znaleźć w: Y. Huang, 2006; Kwong, 1997; W. Li, 2002; Manion, 2004; Pei, 2008; Dong i Torgler, 2010; Song i Cheng, 2012; Jiang i Nie, 2014.

3 System *hukou* zostanie opisany w następnym podrozdziale.

nakazowo-rozdzielczej. Jednostki pracy zapewniały swoim członkom cały system usług socjalnych. Mieszkańcy miast mogli liczyć w ramach *danwei* na opiekę zdrowotną, system emerytalny i edukację. Wszystkie te przywileje, jak i samo zatrudnienie były zapewnione praktycznie dożywotnio. Chińczycy mieszkający na terenach zurbanizowanych byli w dużo korzystniejszej sytuacji niż ci mieszkający na wsi. Na przykład praktycznie nie odczuli oni skutków polityki Wielkiego Skoku, przyczyniającej się do głodu i śmierci milionów ludzi na wsi. Ważna była też ideologiczna funkcja SOE, to bowiem także w ich ramach następowała komunistyczna indoktrynacja (Dittmer i Lu, 1996; Naughton, 2007: 300; Xie, Lai i Wu, 2009).

Władze wpływały na wszelką działalność przedsiębiorstw, wykorzystując do tego plan. Określały, co ma być produkowane i w jakich ilościach, ale także wskazywały, gdzie zdobyć potrzebne materiały oraz komu sprzedać gotowy produkt. Przedsiębiorstwa państwowe nie przypominały typowych firm w krajach Zachodu⁴. Ramy instytucjonalne, według których działały przedsiębiorstwa państwowe, rodziły dwa podstawowe problemy. Po pierwsze, państwowy nadzór właścicielski był niezwykle złożony wertykalnie oraz horyzontalnie, w związku z tym istniała duża dysproporcja pomiędzy władzą a odpowiedzialnością. SOE nie podlegały jednej organizacji, która nadzorowała centralny plan, ale wielu rządowym departamentom, zarówno władz lokalnych, jak i centralnych. Osobne jednostki zajmowały się finansami, planem gospodarczym, zatrudnieniem itd. Różne rządowe departamenty miały często sprzeczne interesy i konkurowały ze sobą o wpływy, nie ponosząc odpowiedzialności za swoje decyzje, czym powodowały jeszcze większy chaos w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Po drugie, ponieważ nie było rynku, SOE nie musiały brać pod uwagę popytu i podaży na produkowane dobra ani przejmować się konkurencją, która po prostu nie istniała. Głównym zadaniem dyrektorów przedsiębiorstw państwowych były pertraktacje z rządem. W przypadku, kiedy dany SOE nie był w stanie sprostać wymaganiom planistów, zawsze istniała możliwość negocjacji. Efektem tego była duża nieefektywność gospodarza (Wu, 2005: 141–142; Naughton, 2007: 309).

Władze ChRL były świadome, że sektor przedsiębiorstw państwowych był nieefektywny oraz mało konkurencyjny, szczególnie na rynku międzynarodowym. Zmiany próbowano wprowadzać właściwie zaraz po powstaniu SOE, jednak aż do roku 1993, czyli jeszcze przez półtorej dekady od rozpoczęcia reform rynkowych, oficjalnie uznawano, że ich problemy nie wynikają ze struktury instytucjonalnej. Przyczyn nieefektywnego działania upatrywano przede wszystkim w braku inicjatyw ze strony pracowników, niekompetentnym kierownictwie zatrudnionym przez władze, niedostatku funduszy na badania rozwojowe czy zbyt dużych wydatkach socjalnych. Do połowy lat 90. panowało przekonanie, że te problemy będzie można rozwiązać bez poważniejszych transformacji zasad instytucjonalnych, lecz poprzez zmiany w strukturach władzy SOE lub wprowadzenie podziału zysków.

4 Zdaniem wielu ekonomistów przed rokiem 1978 praktycznie nie było prawdziwych przedsiębiorstw w socjalistycznych Chinach (Wu, 2005: 140).

Wu (2005: 142) wymienia trzy główne pomysły na te reformy: przeniesienie władzy nad przedsiębiorstwami ze szczebla centralnego na lokalny, zwiększenie autonomii gospodarczej przedsiębiorstw oraz wprowadzenie systemu kontraktowego. Podobnie jak w przypadku zmian w sektorze agrarnym, tak i podczas reformowania SOE po roku 1978 wykorzystywano wcześniejsze doświadczenia. Zaniechano prób przenoszenia kontroli nad przedsiębiorstwami państwowymi z poziomu centralnego na szczeble lokalne, ponieważ po roku 1956 za każdym razem, kiedy próbowano to zrobić, efektem było nieprawidłowe działanie systemu centralnego planowania oraz ogólny chaos gospodarczy. Większość chińskich ekonomistów oraz kierowników SOE opowiadała się za rozluźnieniem państwowej kontroli nad przedsiębiorstwami, ich większą autonomią i wprowadzeniem podziału zysków.

Reforma przedsiębiorstw państwowych przebiegała etapami, obejmując coraz większą ich liczbę. Tak jak w przypadku sektora rolniczego sytuację przedsiębiorstw miało poprawić częściowe urynkwienie, otwarcie na handel międzynarodowy oraz nastawienie na produkcję tanich dóbr konsumpcyjnych na eksport. Z początku zmiany objęły tylko sześć zakładów w prowincji Sichuan. Działania reformatorskie zmierzały w kilku kierunkach. W pewnym stopniu uniezależniono firmy od władz centralnych w zakresie planowania i sprzedaży produkcji, a także zezwolono na wykorzystywanie części zysku oraz eksperymentowanie z nowymi produktami. Przedsiębiorstwa te mogły też same decydować o zatrudnieniu kierownictwa średniego stopnia. W 1980 roku zmiany objęły już 6600 średniej wielkości przedsiębiorstw, które były odpowiedzialne na 60% produkcji przemysłowej i 70% zysków. Firmy, korzystając z większej autonomii, starały się znacznie zwiększyć produkcję i wpływy ze sprzedaży. Jednakże większa produkcja, wpływy i zyski nie wiązały się z większą efektywnością działania. Nadal w całej centralnie planowanej gospodarce panował chaos, rósł deficyt fiskalny, a także stopa inflacji. Dlatego pod koniec 1980 roku chiński rząd zrezygnował z większej autonomii przedsiębiorstw i wprowadził system odpowiedzialności SOE, który polegał na przydzielaniu zadań w dziedzinie produkcji poszczególnym jednostkom i wynagradzaniu ich według efektywności. Usprawniono administrację lokalną, przekazując większość środków przeznaczonych na rozwój z budżetu centralnego lokalnym agendum rządowym. Pod koniec 1981 roku reforma obejmowała 80% przedsiębiorstw (Chow, 2002: 49; Wu, 2005: 145).

Ponieważ w dalszym ciągu nie zachodziła znacząca poprawa w działaniu SOE i zarządzaniu nimi, wzorem udanych reform na wsi postanowiono wprowadzić system kontraktowy. Ten nowy system kontraktowania i odpowiedzialności kierownictwa w przedsiębiorstwach państwowych łączył wcześniejsze postulaty ograniczenia władzy centralnej nad SOE, jak i podziału zysków między państwo i przedsiębiorstwo. Kontrakt zawierany był pomiędzy odpowiednimi organami władzy oraz kadrą zarządzającą SOE, przy uwzględnieniu zobowiązań wszystkich pracowników przedsiębiorstwa. Pierwsze próby wprowadzenia tego systemu w roku 1983 zawieszono już po kilku miesiącach z powodu chaosu w systemie planowania oraz gwałtownego wzrostu cen. Pod koniec roku 1986 zaczęto mówić

o potrzebie zmian w instytucjonalnej strukturze samych przedsiębiorstw i konieczności wprowadzenia formy korporacjonizmu, co nieudało się ze względu na brak odpowiedniego prawa oraz opór wewnątrz partii. W połowie 1987 roku ponowiono próbę wprowadzenia systemu w nieco zmienionej formie, tak że do końca roku już 78% przedsiębiorstw działało według niego. System kontraktowy wciąż jednak nie dawał kierownictwu przedsiębiorstw pełnej autonomii w podejmowaniu decyzji, nie wprowadzał jasnej granicy pomiędzy administracją rządową a kierownictwem SOE ani nie zapewniał uczciwej konkurencji pomiędzy przedsiębiorstwami (Wu, 2005: 147). Przeciwnie, system ten utrwał nieefektywny model zarządzania i produkcji, uniemożliwiając jakiegokolwiek próby reform instytucjonalnej struktury SOE. Przekształcenia w strukturze władz nad SOE stały się także przyczyną nowych problemów. Brak określenia praw własności i niejasny podział kompetencji w przedsiębiorstwach państwowych owocowały konfliktami między kadrą bezpośrednio zarządzającą SOE a urzędnikami państwowymi. W związku z tym na początku lat 90. coraz częściej mówiono, zarówno w przedsiębiorstwach, jak i kręgach rządowych, o potrzebie zmian w systemie kontraktowym.

W przeciwieństwie do reformy rolnej, dzięki której w krótkim czasie gospodarstwa rolne zaczęły zachowywać się jak małe przedsiębiorstwa prywatne, reforma przedsiębiorstw państwowych natrafiła na szereg przeszkód. Po pierwsze, reforma napotykała opór w samych strukturach KPCh – dotychczasowa ideologia nie pozwalała na to, aby najważniejsze przedsiębiorstwa, a zatem i główne gałęzie gospodarki, uniezależnić od władz centralnych. Urzędnicy biurokratycznego systemu kontroli nad dystrybucją dóbr niechętnie tracili swoje wpływy na rzecz niezależnie działających przedsiębiorstw. Po drugie, zarządzanie stosunkowo niewielkimi gospodarstwami rolnymi, często w dużym stopniu samowystarczalnymi, było nieporównywalnie łatwiejsze niż kierowanie dużymi przedsiębiorstwami, które były silnie uzależnione od działalności innych przedsiębiorstw. Po trzecie, struktura cen w Chinach nadal była kontrolowana przez władzę centralną. Kiedy przedsiębiorstwom państwowym zezwolono na produkcję wynikającą z potrzeb rynkowych, szybko przeczuciły one na wytwarzanie dóbr konsumpcyjnych. Brak rynkowego systemu cen sprawił jednak, że firmy nie były w stanie efektywnie reagować na impulsy płynące z rynku. Po czwarte, chociaż decentralizacja decyzji w kwestii planowania ekonomicznego w znacznym stopniu poprawiła efektywność całego systemu, jednocześnie wzmożona rywalizacja pomiędzy lokalnymi agendami rządowymi wywołała szereg negatywnych zjawisk, takich jak braki w zaopatrzeniu, zawyżanie kosztów robocizny, blokowanie towarów na jednym obszarze w celu niedoprowadzenia do sprzedaży na innym (Chow, 2002: 50).

Dlaczego strategia, która sprawdziła się przy reformach systemu komun mniejszych oraz powstaniu TVE, nie dała równie dobrych rezultatów przy przekształcaniu struktur SOE? Przyczyn należy szukać głównie w tym, że pierwsza fala reform chińskiej gospodarki nie zakładała zbyt dużych zmian w logice całego systemu socjalistycznego, a bez poważniejszych zmian instytucjonalnych zwiększających zakres swobody decyzji i samodzielności przedsiębiorstwa państwowe nie mogły

działać efektywniej. Na wsi takie głębsze zmiany były poniekąd wymuszone oddolnie przez chłopów i władze lokalne, których działanie było ograniczone przez nieefektywny system komun do tego stopnia, że musieli obawiać się nawet głodu. Likwidacja komun na wsi pociągała za sobą radykalne zmiany zachowań, oznaczające stopniowe uruchamianie mechanizmu rynkowego. Z kolei przedsiębiorstwa powiatowe i gminne były jedynymi dopuszczalnymi formami, jakie mogły przybierać nowe większe podmioty gospodarcze, które bez większych przeszkód mogły działać w warunkach właściwie niezdefiniowanych praw własności i braku instytucji gwarantujących podmiotom prywatnym przestrzeganie zawartych umów. Sektor SOE był natomiast kluczowym punktem całego centralnie planowanego systemu socjalistycznego, stąd komunistyczne władze obawiały się zmian, które mogłyby jej zagrozić. Ludność miast zatrudniona w dużych przedsiębiorstwach korzystała z licznych przywilejów i żyła jej się znacznie lepiej niż ludziom na wsi, więc w początkowej fazie reform ich chęć do zmian nie była aż tak duża. Kosmetyczny charakter reform przeprowadzanych w przedsiębiorstwach państwowych właściwie nie naruszał podstawowych ram instytucjonalnych SOE. Głównym problemem przedsiębiorstw państwowych nadal był brak klarownego systemu praw własności, który jasno rozróżniałby, kto pełni nadzór nad przedsiębiorstwami, kto ma władzę i kto ponosi odpowiedzialność za podejmowane decyzje. Yingyi Qian (2003: 328), który reformę dużych przedsiębiorstw państwowych przedstawia jako przykład porażki chińskich reform, źródło trudności upatruje w bezpośredniej kontroli KPCh nad mianowaniem kierowników i menedżerów państwowych zakładów. Proces powoływania kierownictwa był upolityczniony, a w dodatku skomplikowany i tajny, co spowodowało, że wybierani ludzie najczęściej nie byli sprawnymi menedżerami. Selekcja odbywała się poprzez biurokratyczny mechanizm, brakowało natomiast charakterystycznego dla gospodarek rynkowych systemu oceny menedżerów płynących z giełdy czy organizacji ratingowych. „Biurokratycznym” menedżerom brakowało nie tylko umiejętności kierowania dużymi korporacjami, ale także bodźców do podejmowania właściwych decyzji ekonomicznych.

Tabela 6.3. Udział w produkcji w przemyśle ze względu na rodzaj własności

	1978	1996
Firmy państwowe	77%	33%
Firmy kolektywne (w tym TVE)	23%	36%
Firmy prywatne	0%	19%
Firmy zagraniczne	0%	12%

Źródło: Naughton, 2007: 300.

Pomimo tych ograniczeń i utrudnień w procesie reformowania wielkich przedsiębiorstw chińska gospodarka nie zeszła z drogi reform. Produkcja przemysłowa rosła w tym czasie głównie dzięki rozwojowi przedsiębiorstw kolektywnych (przede wszystkim TVE) oraz prywatnych i zagranicznych. Przy czym – ze względu

na dyskryminację przedsiębiorstw prywatnych w pierwszych latach transformacji – były to firmy małe, najczęściej o charakterze rodzinnym. Z tabeli 6.3. wynika, że w latach 1978–1996 nastąpiły znaczące zmiany w strukturze własnościowej gospodarki. Zmniejszył się poważnie udział przedsiębiorstw państwowych, a wzrósł udział przedsiębiorstw komunalnych i pojawił się sektor przedsiębiorstw prywatnych. O mniejszej efektywności sektora przedsiębiorstw państwowych oraz o dużym prawdopodobieństwie występowania w SOE zjawiska bezrobocia ukrytego świadczą dane statystyczne. Chociaż udział w wytwarzanej przez SOE produkcji spadł z 78% w roku 1978, do 33% w 1996, to zatrudnienie zwiększyło się z 58 do 75 milionów osób (Naughton, 2007: 183).

Zasadnicze zmiany w strukturach SOE były możliwe dopiero z początkiem 1994 roku, kiedy zaczęło obowiązywać Prawo Spółek (*Company Law*) wprowadzające prawne możliwości funkcjonowania nowych form przedsiębiorstw, a przede wszystkim dające podstawy dla przekształceń własnościowych w przedsiębiorstwach państwowych (Naughton, 2007: 314). Po przeprowadzeniu komercjalizacji przedsiębiorstwa miały szansę sprzedaży części akcji, co umożliwiło po raz pierwszy prywatyzację na większą skalę. Wytworzyły się też nowe mieszane formy własności, dlatego mniej więcej po roku 1996 coraz trudniej jest dokładnie określić zasięg sektora SOE. Początkowo wprowadzenie nowego prawa nie miało dużego wpływu na działanie SOE, dopiero kolejne decyzje podjęte na najwyższych szczeblach partyjnych w latach 1997–1999 sprawiły, że przedsiębiorstwa państwowe zaczęły przekształcać się w korporacje na wzór firm zagranicznych. Akcje chińskich przedsiębiorstw pojawiły się w ofercie publicznej, ponadto powstało więcej spółek *joint venture*. Komercjalizacja SOE byłaby niemożliwa bez gruntownej zmiany w określeniu funkcji i zasad prawnych działania przedsiębiorstwa. Po dwóch dekadach rynkowych reform chiński rząd w końcu zdjął z państwowych firm ciężar wykonywania polityki społecznej i gospodarczej, umożliwiając im funkcjonowanie oparte na rachunku ekonomicznym i ukierunkowanie na zysk. Dotychczasowe funkcje administracyjne SOE przejęła znajdująca się na szczeblu ministerialnym Państwowa Komisja Gospodarki i Handlu (*State Economic and Trade Commission*)⁵. Kolejnym ważnym krokiem było ograniczenie państwowych monopolii w większości sektorów gospodarki. Nawet jeśli większościami właścicielami przedsiębiorstw pozostawało państwo, to ponieważ w danej gałęzi istniało wiele firm, zmuszone były one ze sobą konkurować. Zmiany, jakie zaszły w przedsiębiorstwach państwowych, były kolosalne. Dziesiątki tysięcy SOE, ale także kolektywnych przedsiębiorstw miejskich, zostało zamkniętych. Zwolnionych zostało 50 milionów pracowników przedsiębiorstw państwowych, czyli 40% (Naughton, 2007: 179).

5 W 2003 roku stworzono Państwową Komisję ds. Nadzoru nad Aktywami i Zarządzania Aktywami Rady Państwa (*State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council*), która konsoliduje zarządzanie blisko 200 dużymi przedsiębiorstwami państwowymi w Chinach.

Tabela 6.4. Kolejne etapy reform przedsiębiorstw państwowych

Rok	Główne elementy reform	Obszar reform
1978	Częściowa autonomia pozwalająca na dysponowanie zyskiem	Sześć firm państwowych w prowincji Sichuan
1980	Powołanie Komisji Restrukturyzacji Systemu Ekonomicznego; wzrost roli władz lokalnych w dysponowaniu środkami na rozwój	6600 przedsiębiorstw w czerwcu 1980 roku; 80% przedsiębiorstw do końca 1981 roku
1984	Rezygnacja z planowania polegającego na wyznaczaniu celów na rzecz planowania opartego na sugerowaniu pewnych rozwiązań, kontraktowanie („systemu ekonomicznej odpowiedzialności”)	Większość SOE
1985	Dwutorowy system cen, możliwość sprzedaży produkcji ponadplanowej po cenach rynkowych	Większość SOE
1992-1995	Prywatyzacja przedsiębiorstw	Małe SOE
1997-	Komercjalizacja i przekształcenia dużych firm w spółki akcyjne z pakietami kontrolnymi państwa	Duże SOE

Źródło: opracowanie własne.

6.4. Dysproporcje w dochodach ludności i ich przyczyny – system hukou

Dochody netto mieszkańca wsi stanowiły w 1978 roku mniej niż 40% dochodu mieszkańca miasta (odpowiednio 133,6 i 343,4 juanów RMB na głowę). W ciągu trzech dekad od rozpoczęcia reform w roku 2008 różnica ta jeszcze się pogłębiła i dochody mieszkańców terenów wiejskich stanowiły jedynie 30% dochodów mieszkańców miast – 4760,6 RMB i 15 780,8 RMB; (NBSC, 2016). Z kolei według najnowszych danych za rok 2016 dochody mieszkańców wsi wyniosły około 1/3 dochodów mieszkańców miast, czyli 12 363 RMB i 33 616 RMB (NBSC, 2018). Wzrost nierówności jest jednym z największych problemów współczesnych Chin. Szacuje się, że współczynnik Giniego dla tego kraju wynosił 0,30 w 1978 roku, a w 2006 roku już 0,46 (Chen i in., 2010: 20). Gwałtowny wzrost nierówności spowodował, że Narodowy Urząd Statystyczny Chin (*National Bureau of Statistics of China* – NBSC) przestał publikować dane dotyczące współczynnika Giniego, kiedy osiągnął on w 2000 roku wartość 0,412. Jednak kiedy pojawiło się opracowanie chińskich ekonomistów wskazujące, że współczynnik Giniego wyniósł

w 2010 roku aż 0,61, NBSC zaczął ponownie publikować oficjalne dane (Xie i Zhou, 2014: 6928)⁶. Według nich w ostatnich latach nierówności zmniejszają się, a współczynnik Giniego w 2015 roku wyniósł 0,462 (Molero-Simarro, 2017: 109). Nierówności w Chinach są widoczne głównie pomiędzy wsią i miastem, ale także pomiędzy wschodnią a centralną i zachodnią częścią państwa. Kontrast w rozdziale bogactw uwarunkowany jest przyczynami ekonomicznymi, społecznymi, historycznymi, geograficznymi oraz administracyjnymi.

Bogactwo wschodnich prowincji wynika z dobrego usytuowania geograficznego; wielkie porty Szanghaju i innych przybrzeżnych miast umożliwiają szybką wymianę handlową z zagranicą. Wschodnie prowincje posiadają także znacznie lepszą infrastrukturę. Słabiej rozwinięta sieć kolejowa i drogowa łącząca wschód z zachodem powoduje, że wymiana handlowa pomiędzy chińskimi prowincjami jest trudniejsza niż handel wschodniej części Chin z resztą świata. Zachodnie prowincje, zamieszkiwane głównie przez liczne mniejszości etniczne, były i wciąż są dyskryminowane przez władze centralne i traktowane najczęściej jako źródło bogactw naturalnych. Na terenach wiejskich dostęp do edukacji, służby zdrowia, jak i innych dóbr użyteczności publicznej jest znacznie trudniejszy. Zachodnia część kraju w większym stopniu jest uzależniona od rolnictwa, i chociaż tamtejsze prowincje stanowią większość powierzchni Chin, to ze względu na warunki klimatyczne i geograficzne zasób ziemi uprawnej jest stosunkowo niewielki. Rolnictwo jest gorzej rozwinięte, a plony z tamtejszych ziem charakteryzują się gorszą jakością. Dochody mieszkańców terenów nieurbanizowanych prawie wszystkich prowincji zachodnich i centralnych plasują się na poziomie niższym od średniej krajowej. Nawet w najbogatszych wschodnich prowincjach, w wydzielonych okręgach Pekinu i Szanghaju, gdzie ludność wiejska stanowi niewielki procent, jej dochód, chociaż najwyższy w porównaniu z innymi terenami nieurbanizowanymi, jest niższy od średniej dochodu mieszkańców miast w skali całego kraju.

6 W czasie, kiedy NBSC nie publikował oficjalnych danych, pojawiło się wiele badań wykorzystujących różnorakie dane w celu określenia wartości współczynnika Giniego. Według tych szacunków wartość indeksu pod koniec pierwszej dekady XXI wieku mieściła się w przedziale 0,496–0,611. Więcej na temat wartości współczynnika Giniego i nierówności dochodowych w Chinach można znaleźć tutaj: (Xie i Zhou, 2014; S. Li, 2016; Wroblowský i Yin, 2016; Han, Zhao i Zhang, 2016; Molero-Simarro, 2017).

Tabela 6.5. Dochód rozporządzalny *per capita* w Chinach według prowincji oraz regionów

Prowincja	Dochody rozporządzalne <i>per capita</i> w 2016 roku (RMB)				
	Tereny miejskie	Procent średniej krajowej na terenach miejskich (%)	Tereny wiejskie	Procent średniej krajowej na terenach wiejskich (%)	Jaką część dochodów w mieście stanowią dochody na wsi (%)
Wschód	37 500,66	111,6	15 491,96	125,3	41,3
Pekin	57 275,31	170,4	22 309,52	180,4	39,0
Tianjin	37 109,57	110,4	20 075,64	162,4	54,1
Hebei	28 249,39	84,0	11 919,35	96,4	42,2
Liaoning	32 876,09	97,8	12 880,71	104,2	39,2
Szanghaj	57 691,67	171,6	25 520,4	206,4	44,2
Jiangsu	40 151,59	119,4	17 605,64	142,4	43,8
Zhejiang	47 237,18	140,5	22 866,07	184,9	48,4
Fujian	36 014,26	107,1	14 999,19	121,3	41,6
Shandong	34 012,08	101,2	13 954,06	112,9	41,0
Guangdong	37 684,25	112,1	14 512,15	117,4	38,5
Hainan	28 453,47	84,6	11 842,86	95,8	41,6
Centrum	28 427,84	84,6	11 825,13	95,6	41,6
Shanxi	27 352,33	81,4	10 082,45	81,6	36,9
Jilin	26 530,42	78,9	12 122,94	98,1	45,7
Heilongjiang	25 736,43	76,6	11 831,85	95,7	46,0
Anhui	29 155,98	86,7	11 720,47	94,8	40,2
Jiangxi	28 673,28	85,3	12 137,72	98,2	42,3
Henan	27 232,92	81,0	11 696,74	94,6	43,0
Hubei	29 385,8	87,4	12 724,97	102,9	43,3
Hunan	31 283,89	93,1	11 930,41	96,5	38,1
Zachód	28 297,50	84,2	10 049,46	81,3	35,5
Mongolia Wewnętrzna	32 974,95	98,1	11 609	93,9	35,2
Guangxi	28 324,43	84,3	10 359,47	83,8	36,6
Chongqing	29 609,96	88,1	11 548,79	93,4	39,0
Sichuan	28 335,3	84,3	11 203,13	90,6	39,5
Guizhou	26 742,61	79,6	8 090,28	65,4	30,3

Tab. 6.5 (cd.)

Yunnan	28 610,57	85,1	9019,81	73,0	31,5
Tybet	27 802,39	82,7	9093,85	73,6	32,7
Shaanxi	28 440,09	84,6	9396,45	76,0	33,0
Gansu	25 693,49	76,4	7456,85	60,3	29,0
Qinghai	26 757,41	79,6	8664,36	70,1	32,4
Ningxia	27 153,01	80,8	9851,63	79,7	36,3
Xinjiang	28 463,43	84,7	10 183,18	82,4	35,8
Średnia krajowa	33 616,25	100,0	12 363,41	100,0	36,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie NBSC, 2018.

Proces zmniejszania się biedy na wsi można podzielić na trzy fazy:

- 1978–1985 – w wyniku przekształceń w rolnictwie udało się zmniejszyć liczbę biednych o połowę;
- 1986–1993 – liczba ubogich spada o 45 milionów⁷, jest to efekt stałego wzrostu gospodarczego, działania w celu redukcji biedy zaczyna także podejmować państwo (siódmy i ósmy Program Redukcji Biedy);
- 1994–2000 – liczba biednych spada o 50 mln i zaczyna utrzymywać się na mniej więcej stałym poziomie (Cai i Du, 2006: 10–12).

Na pierwszym etapie ograniczenie biedy było wynikiem podjętych reform strukturalnych – przede wszystkim zastąpienia komun systemem odpowiedzialności gospodarstw oraz reform w pozarolniczych sektorach gospodarki. Często podkreśla się znaczenie działań państwa, w tym przypadku programów rozwojowych, w drugiej i trzeciej fazie (Bolesta, 2006: 71).

Ponieważ rozwój chińskiej wsi ma swoje naturalne granice, nawet gdyby władze ChRL przeznaczyły bezpośrednio jeszcze większe środki na stymulowanie wzrostu w rolnictwie, nie doprowadziłyby to do zrównania wsi i miast w dochodach i poziomie rozwoju. Na przełomie wieków nadwyżkę siły roboczej w rolnictwie szacowano na około 150–200 milionów osób (MacKenzie, 2002: 309–310). Dlatego jedynym sposobem na poprawę sytuacji materialnej większości mieszkańców wsi jest znalezienie pracy w innych sektorach gospodarki. Wielu robotnikom rolnym udało się to dzięki dynamicznemu rozwojowi przedsiębiorstw powiatowych i gminnych, jednak głównym sposobem znalezienia pracy poza rolnictwem pozostaje migracja z terenów niezurbanizowanych do zurbanizowanych. U progu reform w 1978 roku w miastach żyło jedynie 17,92% ludności Chin, w 2015 roku już 56,10%

⁷ Chiński urząd statystyczny określa granicę ubóstwa, szacując, ile pieniędzy potrzeba, aby nabyć jedzenie zapewniające niezbędną ilość kalorii. Przykładowo, granica ubóstwa w roku 1978 wynosiła 100 juanów na rok, w 1984 r. – 200, w 1990 r. – 300, w 2000 r. – 625. Szczegółowe dane oraz sposób liczenia progu ubóstwa: Park i Wang, 2001.

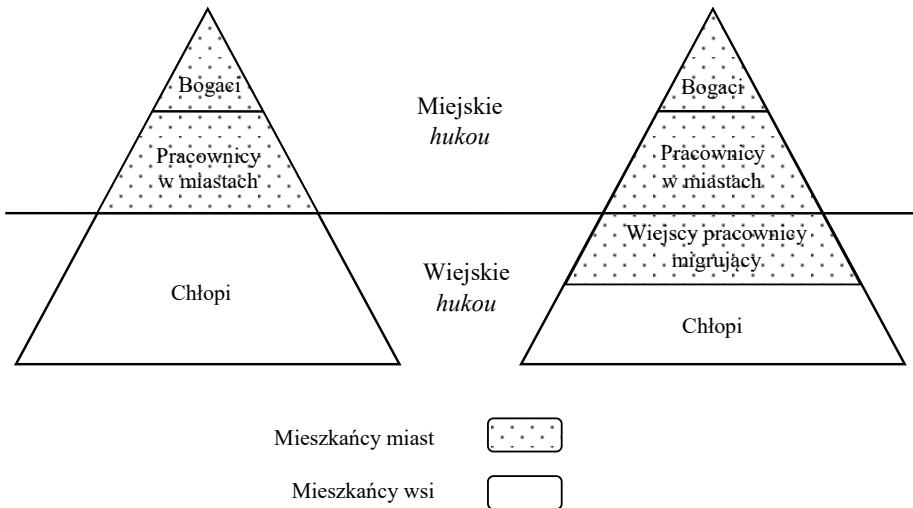
(NBSC, 2016). Oznacza to, że setki milionów Chińczyków w ciągu ostatnich czterech dekad przeprowadziły się do miast. Proces ten postępowałby szybciej, gdyby nie administracyjne ograniczenia, którym podlega chińskie społeczeństwo. Do kontroli wewnętrznej migracji służy *hukou*, czyli system rejestracji gospodarstw. Według opinii wielu badaczy jest on główną przyczyną ogromnych dysproporcji pomiędzy wsią i miastem oraz dyskryminacji milionów mieszkańców wsi (Chan, 1994, 2015; Solinger, 1999; Knight i Song, 1999; Naughton, 2007; Whyte, 2010).

System *hukou* to instytucja, która reguluje wiele istotnych aspektów życia Chińczyków, a także ma kluczowy wpływ na rozwój gospodarczy Chin, od czasów rządów Mao aż do dziś. Głównym celem systemu *hukou*, w wersji, w jakiej został on wprowadzony w latach 50., było przyspieszenie industrializacji gospodarki. Nowy system rejestracji obywateli blokował swobodny przepływ siły roboczej i kapitału pomiędzy sektorem agrarnym a przemysłowym, a zatem pomiędzy wsią i miastem. Celem było zwiększenie zasobów kapitału w przemyśle kosztem wsi. Każdy obywatel Chin został zaklasyfikowany jako mieszkaniec wsi lub miasta. Nowo narodzone dzieci otrzymywały *hukou* takie samo, jakie posiadała ich matka (Chan, 2015: 26). System *hukou* uzupełniał istnienie *danwei* na terenach zurbanizowanych. Jak wspomniano wcześniej, członkostwo w *danwei* zapewniało szereg przywilejów: pracę, dostęp do tanich produktów spożywczych, a także innych dóbr konsumpcyjnych, bezpłatną opiekę zdrowotną, emeryturę i inne świadczenia socjalne dla emerytów, bezpłatną edukację podstawową i średnią oraz tanie mieszkanie (MacKenzie, 2002: 306; Naughton, 2007: 117). Głównym zadaniem mieszkańców wsi było natomiast produkowanie żywności oraz surowców, które były sprzedawane po bardzo niskich, ustanowionych przez władze cenach, tak by wspierać przemysł zlokalizowany głównie w miastach. System *hukou* podzielił administracyjnie Chińczyków, stworzył z mieszkańców wsi faktyczną podklasę i praktycznie uniemożliwił wewnętrzną migrację. Podział ten rozciąga się na następne pokolenia (Zhu, 2003: 544; Chan, 2015: 27).

Po roku 1978 nie zrezygnowano z systemu *hukou*. Mieszkańcy miast mogli liczyć na wymienione powyżej przywileje. Niemniej, rządzący byli świadomi, że mobilność siły roboczej jest niezbędna, aby zwiększyć i utrzymać dynamikę wzrostu gospodarczego. Wraz z dekolokalizacją pojawiła się nadwyżka siły roboczej na wsi i oczywiste stało się, że ludzie ci będą musieli przenieść się do miast. W 1984 roku nieznacznie zmodyfikowano system *hukou*, wprowadzając *hukou* „z samodzielnym dostarczaniem żywności” (*with self-supplied food grain*) w małych miastach. Niektórym mieszkańcom wsi pozwolono na migracje do miasta, jednak władze nie zapewniały im tych samych przywilejów, które mieli posiadacze dotychczasowego miejskiego *hukou* (Chan, 2015: 31). W kolejnych latach przeprowadzano dalsze modyfikacje w systemie, aby zapewnić stały dopływ taniej siły roboczej do miast. Zastosowano dwa elementy mające ułatwić przemieszczanie się robotników: tymczasowe zameldowanie oraz tzw. niebieski stempel w *hukou* lub niebieską kartę. Żeby dostać zezwolenie na zameldowanie lub „niebieską kartę”, należało uiścić jednorazową wstępną opłatę, a następnie płacić coroczną składkę, a także posiadać zaświadczenie o legalnej pracy i legitymować się nim co roku. Oprócz pozwolenia

na zamieszkanie poza miejscem urodzenia i możliwości podjęcia pracy właściciel „niebieskiej karty” nie otrzymywał żadnych dodatkowych przywilejów. Nie mógł korzystać z darmowej opieki lekarskiej ani socjalnej, a jego dzieci z darmowej edukacji. Szczegóły kontroli nad systemem *hukou* leżą w gestii władz lokalnych, dlatego w niektórych prowincjach wprowadzono głębsze zmiany ułatwiające zmianę miejsca zameldowania i podjęcie pracy. Dalsze reformy systemu na szczeblu centralnym podjęto pod koniec lat 90., umożliwiając w niektórych przypadkach łatwiejsze otrzymywanie stałego *hukou* miejskiego przez mieszkańców wsi (Zhu, 2003: 546). Najłatwiej zdobyć pozwolenie na mieszkanie w mniejszych miejscowościach, niemal niemożliwe jest otrzymanie *hukou* w Pekinie czy Szanghaju. Łatwiej także obejść administracyjne przeszkody absolwentom wyższych uczelni, którzy ze względu na zdobyte wykształcenie mogą liczyć na dobrą pracę w miastach (Naughton, 2007: 124). Władze centralne wprowadzają kolejne niewielkie zmiany w systemie *hukou*, jednakże Chińczycy wciąż nie doczekali się jego likwidacji.

Jako powód utrzymywania systemu *hukou* władze podają obawę przed nagłym napływem ogromnej liczby ludności wiejskiej do miast, a w konsekwencji destabilizację społeczną i ekonomiczną. Lokalni politycy starają się także chronić miejsca pracy lokalnych robotników. Za negatywny przykład migracji uważają wzrost przestępczości w miastach, w których liczba imigrantów jest największa. Przepuszczalnie nagła likwidacja chińskiego systemu *hukou* znacznie zdestabilizowałaby państwo i przysporzyła ogromnych problemów lokalnym władzom miejskim, głównie budżetowych. Takie tłumaczenie chińskiego rządu uznać można jednak za naiwne, jeśli weźmie się pod uwagę, że reformy w Chinach trwają już niemal 30 lat, podczas których można było obalić system w zachodniej prasie określany mianem „chłopskiego apartheidu”.



Rysunek 6.1. Społeczna stratyfikacja w Chinach a typ *hukou*

Źródło: Chan, 2015: 36.

Konsekwentne trwanie przy obecnym systemie ewidencji ludności ma cztery główne przyczyny. Po pierwsze, tak skonstruowane prawo umożliwia ścisłą kontrolę obywateli, tym samym ułatwiając KPCh utrzymanie się przy władzy. Po drugie, wydawanie tymczasowych *hukou* jest źródłem ogromnych dochodów dla władz lokalnych i urzędników (MacKenzie, 2002: 310–311). Po trzecie, zniesienie systemu *hukou*, czy też przyznanie *hukou* miejskiego wszystkim rzeczywistym mieszkańcom miast, wiązałoby się z ogromnymi kosztami dla budżetów lokalnych władz, ponieważ musiałyby one zapewnić dostęp do usług sektora publicznego zdecydowanie większej liczbie ludzi. Po czwarte, także elita biznesowa nie ma interesu w likwidacji systemu, gdyż dzięki niemu może utrzymywać niższe stawki płac niż miałyby to miejsce w sytuacji czysto rynkowej (Chan, 2015: 34).

Po rozpoczęciu reform system *hukou* został zaadaptowany do nowych warunków tak, aby zapewnić dużą liczbę tanich pracowników dla szybko rozwijającego się przemysłu produkującego na eksport. Bez systemu *hukou* Chiny nie stałyby się tak szybko największą „fabryką świata”. Odkryło się to kosztem wielu milionów mieszkańców wsi. Praktycznie każda wielka chińska metropolia ma kilkaset tysięcy, a nawet kilka milionów robotników, którzy oficjalnie są jedynie tymczasowymi mieszkańcami. Ocenia się, że w 2011 roku około 160 milionów Chińczyków z wiejskim *hukou* mieszkało w miastach. Na migrację decydują się głównie ludzie młodzi, dla których brakuje pracy na wsi. Więcej niż trzy czwarte nastolatków (w wieku 16–20 lat) wychowanych na wsi pracuje w sektorach pozarolniczych, z czego ogromna część w miastach z dala od domu (J. Huang, Otsuka i Rozelle, 2006; Chan, 2015: 34). Ze względu na przeszkody administracyjne grupa migrujących skazana jest na życie w dramatycznych warunkach. Różnice w dochodach oraz zła sytuacja robotników ze wsi poszukujących pracy w mieście prowadzą do niezadowolenia społecznego, które potencjalnie zagraża gospodarczej i politycznej stabilności. Pomimo rządowej cenzury do prasy zachodniej coraz częściej przenikają informacje o masowych zamieszkach, w których niejednokrotnie biorą udział dziesiątki tysięcy demonstrantów (Friedman, 2012). W 2014 roku przyjęto nowy plan urbanizacji na lata 2016–2020 (*National New-type Urbanisation Plan 2016–2020*), który zakłada przyznanie 100 milionów nowych miejskich *hukou*. Rząd zapowiada też zmiany, które mogą oznaczać koniec systemu *hukou*, jednak wciąż jest za wcześnie, żeby ocenić skuteczność ewentualnych reform (Chan, 2015: 41–42).

6.5. Czy chiński model ekonomiczny był alternatywą dla innych państw transformacji?

Jak wspomniano na początku czwartego rozdziału, chiński model przedstawia się w literaturze często jako alternatywną drogę reform dla krajów transformacji (McMillan i Naughton, 1992; Roland, 2000, 2002; Lau, Qian i Roland, 2000; J.Y. Lin i Tsai, 2004; Bolesta, 2006; Kołodko, 2009)⁸. W przeciwieństwie do innych krajów postkomunistycznych instytucje charakterystyczne dla gospodarki centralnie planowanej istniały w ChRL jeszcze przez dłuższy czas w formie niezmienionej lub nieznacznie zmienianej wraz ze wzrostem znaczenia rynku. Można wyróżnić dwa etapy przemian chińskiej gospodarki. Pierwszy trwał od zainicjowania reform pod koniec lat 70., do połowy lat 90. Był to okres bardzo powolnych zmian, kiedy we władzach KPCh wciąż spierali się zwolennicy rynkowych reform z członkami partii chcącymi zachować *status quo* z czasów rządów Mao. Chińska transformacja nie tylko nie opierała się na żadnej znanej teorii ekonomicznej, ale także gospodarka rynkowa nie była jej z góry założonym celem. Kierunek reform, ich zakres i intensywność były kształtowane przez bieg wypadków: z jednej strony, przez oddolne dążenia Chińczyków pragnących poprawić warunki swego życia i z drugiej, przez stopniowe ustępstwa ze strony władzy. Po śmierci Mao Zedonga w Komunistycznej Partii Chin przeważał nurt uznający, że władzę uda się zachować jedynie w sytuacji, gdy sytuacja społeczno-ekonomiczna Chińczyków poprawi się chociaż w minimalnym stopniu. Uznano wagę ekonomicznej sprawności i w konsekwencji w praktyce życia gospodarczego rynek stopniowo wygrywał z ideologią socjalistyczną, jednak w sferze werbalno-politycznej urynkowanie i prywatyzacja były przedmiotem krytyki jako rozwiązania sprzeczne z ideologicznymi celami partii komunistycznej. To właśnie owocem tego pierwszego etapu transformacji były nietypowe instytucje chińskiej gospodarki, które łączyły elementy socjalizmu i kapitalizmu.

Drugi etap reform trwający od połowy lat 90. bardziej przypominał zmiany zachodzące w tym czasie w Europie Środkowo-Wschodniej. Rozpoczęła się na dużą skalę prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych i kolektywnych. Wielu Chińczyków, tak jak obywatele innych postsocjalistycznych państw, straciło pracę. Zaczęto tworzyć nowoczesne prawo regulujące działalność gospodarczą. Polityka makroekonomiczna władz w większym stopniu zaczęła przypominać działania innych kapitalistycznych państw. Urynkowanie gospodarki stało się nie tylko skutkiem przeprowadzanych reform, ale także ich celem, chociaż w oficjalnej terminologii partyjnej wciąż dominuje słowo „socjalizm”. Negatywne skutki społeczne w dużej mierze ograniczył nadal niezwykle dynamiczny wzrost gospodarczy. Jednakże współczesne Chiny borykają się wciąż z wieloma problemami społecznymi,

8 Coraz częściej w literaturze wspomina się także o „konsensusie pekińskim” (*Beijing consensus*), czyli chińskim modelu gospodarczym, który miałby być alternatywą dla konsensusu waszyngtońskiego (Ramo, 2004; Halper, 2010; J. Williamson, 2012).

będącymi rezultatem nie tylko rosnących dysproporcji w dochodach Chińczyków, ale także dewastacji środowiska i braku swobód obywatelskich. Bagatelizowanie tych problemów jest po części wynikiem braku demokracji. Szczególnie patrząc na efekty funkcjonowania systemu *hukou*, niezwykle trudno udowodnić, że reformy w Chinach udało się przeprowadzić przy minimalizacji kosztów społecznych.

Kiedy pod koniec lat 80. w krajach bloku wschodniego socjalistyczna gospodarka upadała, trudno było wyobrazić sobie drogę reform diametralnie różną od tej podjętej wówczas przez większość państw. Chociaż dziś niektóre inne rozwiązania wydają się oczywiste, w tamtym czasie alternatywa dla szybkiego wprowadzenia rynku właściwie nie istniała. Chińska droga transformacji nie była alternatywą dla „terapii szokowej” pod koniec lat 80. i nie byłaby nią teraz, ponieważ uwarunkowania instytucjonalne i kulturowe, w których znajdowały się u progu reform Chin i kraje Europy Środkowo-Wschodniej, były zgoła odmienne.

Bliższe studia nad przebiegiem transformacji, zarówno w Chinach, jak i w innych krajach, zdają się potwierdzać wiele założeń nowej ekonomii instytucjonalnej, między innymi jej sceptycyzm wobec wiary w to, że rozwój ekonomiczny może zapewnić prowadzona przez państwo polityka rozwojowa. Proces tworzenia się rynku powinien być postrzegany bardziej kompleksowo – jako efekt reguł i uwarunkowań zaistniałych już wcześniej (*path dependence*). Problemów nie rozwiąże ani sam rynek, ani samo ingerujące w procesy gospodarcze państwo. Efektywność gospodarki zależy w dużym stopniu od interakcji instytucji formalnych i nieformalnych, które powstają jako efekt działania zarówno rządu, jak i rynków. Niewątpliwie natomiast na poprawę jakości życia większości obywateli byłych krajów socjalistycznych wpłynął czynnik, jakim było uwolnienie ich od nadmiaru nakazów oraz zakazów hamujących przedsiębiorczość.

Institucje, które powstały w Chinach, chociaż są niezwykle interesujące dla badaczy, a także w wielu przypadkach okazały się skuteczne, nie stanowią dobrej realnej alternatywy dla podobnych instytucji w krajach transformacji Europy Środkowo-Wschodniej. Wbrew częstej opinii zwolenników transformacji gospodarczej na wzór chiński gospodarka Państwa Środka boryka się z wieloma problemami, których źródło leży właśnie w specyficznej drodze reform. Składa się na nią przede wszystkim kierownicza rola partii komunistycznej, a zatem i aktywna rola państwa w sterowaniu gospodarką. Rządy KPCh, brak demokracji, terror i ograniczenie wolności jednostek należałoby także traktować jako negatywny element chińskiej drogi przemian ustrojowych. Niektóre rozwiązania i reformy wprowadzone w Chinach były możliwe tylko dlatego, że jest to państwo autorytarne. Nawet jeśli bilans tych zmian uznamy za dodatni, trudno taki model reform uznać za pożądany w innych częściach świata.

Odkąd rozpoczęła się transformacja chińskiej gospodarki, słychać głosy, że wcześniej czy później musi nastąpić demokratyzacja życia politycznego, aby wzrost i rozwój postępowały (Yang, 2006; Herrington, 2011; Jie Chen, 2013; Grinin, Tsirel i Korotayev, 2015). Jednak w opinii wielu badaczy, w przeciwieństwie do innych krajów Azji Południowo-Wschodniej takich jak Korea Południowa czy Tajwan,

symptomy rozluźnienia w kwestii wolności obywatelskiej w Chinach są niewielkie (Sorman, 2006). Według nich dyktatura Komunistycznej Partii Chin jest z założenia znacznie bardziej dotkliwa i bezwzględna dla obywateli Państwa Środka. Przedstawiciele partii komunistycznej poświęcają wiele energii na niszczenie opozycji i chociaż z jednej strony wydają się wspierać wybory na lokalnym szczeblu, to kategorycznie dławią jakiegokolwiek przejawy demokracji na wyższych stopniach władzy (Dickson, 2003: 2–3)⁹.

6.6. Podsumowanie

Proces reformowania gospodarki chińskiej w ostatnich trzech dekadach i jego skutki stanowią ważny materiał dla badaczy ekonomii rozwoju, zwłaszcza dla rozwijającego się od kilku dekad podejścia instytucjonalnego. Na podstawie przedstawionych faktów i interpretacji można sformułować kilka wniosków dotyczących, z jednej strony, warunków skutecznej reformy prorozwojowej, z drugiej zaś instytucjonalnych uwarunkowań gospodarki i słuszności stanowiska instytucjonalistów.

Z przedstawionego przebiegu procesu reformowania gospodarki ChRL wypływa wniosek, że w początkowym okresie przemian ustrojowych rozwój gospodarczy może być skutkiem układu instytucjonalnego o charakterze hybrydowym, tzn. układu łączącego instytucje zastanego, komunistycznego porządku i nowego porządku rynkowego. Zespoły w pełni zharmonizowanych formalnych i nieformalnych instytucji, których fundamentalnymi zasadami są, z jednej strony, centralne planowanie i wszechmoc państwa, a z drugiej – rynek i liberalna demokracja, są jedynie typami idealnymi, porządkującymi i ułatwiającymi teoretyczną analizę. W praktyce takie modele trudno realizować, a rozwój gospodarczy można inicjować, wykorzystując umiejętnie instytucje z obu tych typów idealnych. Pierwszorzędne znaczenie ma nie „czystość modelu”, lecz to, czy proponowane reformy odpowiadają zastanej strukturze instytucjonalnej.

9 W powyższej kwestii odnajdziemy jednak także opinie przeciwne, z którymi w dużym stopniu można się zgodzić. Współczesne państwo chińskie na pewno trudno jednoznacznie utożsamiać z totalitarnym reżimem. Partia pozostaje komunistyczna jedynie z nazwy. Jak twierdzi Gawlikowski, możemy mówić o formowaniu się w Chinach społeczeństwa obywatelskiego. Wraz z początkiem reform wprowadzono w życie kodeks karny (1978) oraz cywilny (1985), a także odbudowano system sądowniczy. Zwiększyła się rola lokalnych ciał przedstawicielskich w stanowieniu prawa, a od 1985 roku zaczęto organizować mniej lub bardziej wolne wybory na poziomie gminnym (Gawlikowski, 2002: 28). Według Gawlikowskiego jednym z mitów, który dominuje w potocznych opiniach o transformacji w Chinach, jest właśnie pogląd, że krajem tym wciąż rządzi komunistyczny reżim. Uważa on, że badacze z Zachodu, obserwując zjawiska występujące w Chinach, zbyt często patrzą na nie przez pryzmat zupełnie innych doświadczeń i tradycji kultury.

Rozdział 7

Transformacja społeczno-gospodarcza w Wietnamie

7.1. Wprowadzenie

Wietnam, podobnie jak Chiny, dokonał w ciągu ostatnich kilku dekad ogromnego skoku cywilizacyjnego. W latach 1985–2016 PKB Wietnamu rósł średnio o 6,4% rocznie (World Bank, 2017). W 1981 roku, gdy podjęte zostały pierwsze, najpierw drobne reformy systemu centralnego planowania, PKB *per capita* ważony parytetem siły nabywczej wynosił jedynie 952 dolary, w 2014 roku były to już 5353 dolary (Feenstra, Inklaar i Timmer, 2015). Zmiana nie jest aż tak imponująca jak w przypadku Chin, ale należy pamiętać o burzliwej historii tego państwa (pierwsza i druga wojna indochińska), wyjątkowo niekorzystnie wpływającej na początkowe warunki dla rozwoju. Rząd Wietnamu nie prowadził także tak restrykcyjnej polityki kontroli urodzeń jak władze Chin. W konsekwencji w latach 1981–2014 populacja tego kraju zwiększyła z 55 milionów do ponad 92 milionów, czyli o 66%, natomiast w tym samym czasie populacja Chin wzrosła „jedynie” o 38% (Feenstra, Inklaar i Timmer, 2015). W literaturze przykład reform gospodarczych Wietnamu podaje się zwykle jako potwierdzenie skuteczności chińskiego modelu transformacji (Rodrik, 2003: 16; J.Y. Lin, 2004; Rozelle i Swinnen, 2004; H. Li, 2005; Gill i Huang, 2006; Malesky i London, 2014). Choć reformy w Wietnamie rozpoczęły się kilka lat później niż te w Chinach, to nie były one wierną kopią reform przeprowadzanych w Państwie Środka. Mimo że ogólne warunki początkowe w obu krajach były podobne (transformacja od gospodarki centralnie planowanej ku rynkowej, czynniki kulturowe), to głębsza analiza skłania jednak ku opinii, że przypadek wietnamskiej transformacji jest w dużym stopniu unikatywny i dostarcza szczególnie interesującego materiału do analizy instytucjonalnych uwarunkowań rozwoju.

Tabela 7.1. Chiny i Wietnam — podstawowe dane

	Chiny	Wietnam
Liczba ludności (mln) ^a	1 390	93,6
PKB ^b	12 014	220,4
PKB <i>per capita</i> ^c	8 643	2 354
PKB przy uwzględnieniu siły nabywczej ^d	17 080	494
PKB <i>per capita</i> przy uwzględnieniu siły nabywczej ^e	12 473	5 353
Wskaźnik rozwoju społecznego ^f	0,738	0,683
Indeks percepcji korupcji ^g	41	35
Wskaźnik demokracji ^h	3,10	3,08
Pozycja w rankingu łatwości prowadzenia działalności gospodarczej ⁱ	78	68

^a Liczba mieszkańców w 2017 roku, dane dla Wietnamu według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF, 2018).

^b Produkt krajowy brutto w 2017 roku w miliardach dolarów amerykańskich (IMF, 2018).

^c Produkt krajowy brutto *per capita* w 2017 roku w dolarach amerykańskich, dane dla Wietnamu według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF, 2018).

^d Realny produkt krajowy brutto w 2014 roku w miliardach dolarów amerykańskich przy uwzględnieniu siły nabywczej obliczany metodą wydatkową w cenach stałych przy roku odniesienia 2011 (Feenstra, Inklaar i Timmer, 2015).

^e Realny produkt krajowy brutto *per capita* w 2014 roku przy uwzględnieniu siły nabywczej obliczany metodą wydatkową w cenach stałych przy roku odniesienia 2011 (Feenstra, Inklaar i Timmer, 2015).

^f Wskaźnik rozwoju społecznego sporządzany przez Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju, dane za rok 2015 (United Nations Development Programme, 2016).

^g Indeks percepcji korupcji sporządzany przez Transparency International, dane za rok 2017 (Transparency International, 2018).

^h Wskaźnik demokracji (*democracy index*) opracowywany przez Economist Intelligence Unit, dane za rok 2017 (Economist, 2018).

ⁱ Wskaźnik łatwości prowadzenia działalności gospodarczej (*ease of doing business index*) sporządzany przez Bank Światowy (World Bank, 2018).

Źródło: opracowanie własne.

7.2. Wietnam przed zjednoczeniem

Chociaż Wietnam i Chiny wymienia się często obok siebie jako przykłady udanej transformacji, sytuacja przed reformami w tych dwóch państwach znacząco się różniła. O przemianach instytucjonalnych w Wietnamie nie można pisać bez odwołania się do wydarzeń historycznych, jakie miały miejsce w tym kraju przed rozpoczęciem reform. Wietnam w XIX wieku został podbity i aż do II wojny

światowej pozostawał kolonią francuską. Proklamowanie niepodległości w Hanoi w 1945 roku przez Ho Chi Minha doprowadziło do pierwszej wojny indochińskiej i w konsekwencji podziału Wietnamu w 1955 roku na dwa państwa: Demokratyczną Republikę Wietnamu (Wietnam Północny – komunistyczny) oraz Republikę Wietnamu (Wietnam Południowy – kapitalistyczny). Utrwalenie podziału doprowadziło do wybuchu drugiej wojny indochińskiej. W 1975 wojska Wietnamu Północnego zdobyły Sajgon, stolicę Wietnamu Południowego. Obie części kraju połączono oficjalnie rok później, a nowemu państwu nadano nazwę Socjalistyczna Republika Wietnamu (Le Dang, 2002: 3). Tak oto kiedy w Chinach śmierć Mao Zedonga stała się szansą dla nowych władz do zmiany polityki gospodarczej, w Wietnamie głównym celem rządu było zjednoczenie kraju oraz szybkie upaństwowienie gospodarki południa.

W momencie zjednoczenia Wietnamu system instytucjonalny obu części kraju zasadniczo się różnił (Tran, Grafton i Kompas, 2009). Na północy od trzech dekad tworzono podstawy gospodarki socjalistycznej, na południu trwała słabo rozwinięta gospodarka kapitalistyczna, obie części kraju były zaś wyniszczone przez wojnę. Przez dwie dekady formalnego podziału gospodarki obu części Wietnamu nastawione były głównie na potrzeby działań wojennych. Komunistyczne władze Wietnamu Północnego rozwijały gospodarkę centralnie planowaną, przeprowadzając nacjonalizację przedsiębiorstw oraz kolektywizując wieś. Komunistyczne władze, podobnie jak w innych krajach socjalistycznych, starały się dokonać gwałtownego skoku gospodarczego poprzez szybką industrializację, nastawioną głównie na rozwijanie przemysłu ciężkiego. Taka polityka gospodarcza wymagała transferu zasobów z innych gałęzi gospodarki, głównie sektora agrarnego. Gospodarka północy była silnie uzależniona od wymiany z innymi krajami socjalistycznymi. Tymczasem na południu kraju z pomocą Stanów Zjednoczonych rozwijała się gospodarka kapitalistyczna. W latach względnego pokoju (1955–65) wzrost gospodarczy utrzymywał się na dość wysokim poziomie. Duże zasoby taniej siły roboczej stymulowały rozwój przemysłu pracochłonnego. Gospodarka Wietnamu Południowego była ściśle związana ze Stanami Zjednoczonymi i uzależniona od importu. Rozwój gospodarczy południa był znacznie mniej równomierny niż na północy. Na południu dominował przemysł oraz sektor usług, które działały na potrzeby wojny. W czasie drugiej wojny indochińskiej lepiej radziła sobie gospodarka Wietnamu Północnego, co może wynikać z faktu, że w sytuacji wojny centralne planowanie lepiej sprawdza się w mobilizowaniu zasobów niż gospodarka rynkowa (Le Dang, 2002: 8–9; Kien i Heo, 2008: 205–206; Tran, Grafton i Kompas, 2009: 4).

7.3. Wietnam po zjednoczeniu

Od momentu zjednoczenia możemy wyróżnić trzy główne etapy rozwoju gospodarki Wietnamu:

- do początku lat 80. XX wieku, gdy w Wietnamie Północnym obowiązywał system centralnego planowania;
- lata 1981–87 i próby reformowania gospodarki planowanej;
- od roku 1987 transformacja ku gospodarce rynkowej.

Po wygranej wojnie domowej władze komunistyczne zamierzały szybko ustanowić socjalistyczną gospodarkę w całym kraju. Wprowadzony program zjednoczenia i modernizacji zakładał dalszą industrializację na wzór sowiecki. Przemysł ciężki wciąż funkcjonował dzięki subsydiom z innych gałęzi gospodarki oraz importowi z krajów RWPG (Rada Wzajemnej Pomocy Gospodarczej). W tym czasie głównym celem polityki gospodarczej była samowystarczalność, co w połączeniu z embargiem nałożonym przez USA prowadziło do ograniczenia eksportu. Sektor agrarny pozostawał głównym źródłem produkcji, jednak po gwałtownym wzroście zaraz po zakończeniu wojny wolumen produkowanej żywności zaczął maleć i Wietnam był zmuszony do zwiększenia ilości importowanego ryżu. Źródłem problemów wsi były negatywne efekty kolektywizacji. Utworzenie komun powodowało liczne nadużycia i było przyczyną złej alokacji zasobów. Ze względu na zdeformowany system bodźców chłopci koncentrowali się przede wszystkim na uprawie przysługującego im skrawka ziemi, ponieważ plony uzyskane w ten sposób mogli sprzedawać po cenach rynkowych. Ziemia na własny użytek stanowiła jedynie około 5% wszystkich gruntów rolnych, natomiast rolnicy pozyskiwali z niej aż ponad połowę swoich dochodów (Le Dang, 2002: 10). Od momentu zjednoczenia aż do rozpoczęcia pierwszych rynkowych reform gospodarka Wietnamu borykała się z podobnymi problemami jak inne kraje realnego socjalizmu: nieracjonalną alokacją zasobów, nieefektywnym system motywacyjnym czy brakiem dyscypliny finansowej w przedsiębiorstwach państwowych. To, co różniło gospodarkę Wietnamu od innych krajów socjalistycznych, to stosunkowo niewielki sektor przedsiębiorstw państwowych, będący konsekwencją niskiego poziomu rozwoju gospodarczego. Przedsiębiorstwa te zatrudniały pod koniec lat 70. jedynie 8% siły roboczej Wietnamu (Le Dang, 2002: 10).

Ponieważ sytuacja gospodarcza Wietnamu nie poprawiała się, komunistyczne władze zaczęły przeprowadzać zmiany systemu ekonomicznego, najpierw w skali mikro. Podobna sytuacja miała miejsce w innych krajach socjalistycznych, gdzie zła kondycja gospodarki, będąca rezultatem nieefektywności systemu centralnego planowania, skłaniała komunistyczne władze do przeprowadzenia reform. Takie próby reformowania gospodarki socjalistycznej nie mogły głęboko naruszać logiki panującego systemu, ponieważ nadrzędnym celem dominującej w danym kraju organizacji, czyli partii komunistycznej, było utrzymanie monopolu władzy. W rzeczywistości reformy w Wietnamie polegały początkowo na legalizacji działań i rozwiązań

spoza oficjalnego planu ekonomicznego, mających miejsce już od jakiegoś czasu, a będących oddolną inicjatywą Wietnamczyków borykających się z nieefektywnym i nieelastycznym systemem centralnego planowania (Fforde i Vylder, 1996: 130; Beresford, 1999: 9; Le Dang, 2002: 11). Jak przedstawiono w poprzednich rozdziałach, podobnie wyglądał pierwszy etap reform w Chińskiej Republice Ludowej, gdzie początkowe reformy polegały na przyjęciu rozwiązań obecnych już wcześniej, w czasie, kiedy system komunistyczny był mniej represyjny. Wietnamskie władze mogły opierać reformy nie tylko na własnych doświadczeniach w budowaniu socjalizmu na północy kraju, ale także mając na uwadze to, jak wciąż działały elementy gospodarki rynkowej na południu.

Pierwsza z kluczowych reform dotyczyła zmian w sektorze przedsiębiorstw państwowych. Polegała ona na wprowadzeniu w 1981 roku tzw. systemu trójplanowego (*'three-plan' system*). Nowy plan, według którego działały przedsiębiorstwa państwowe, podzielony był na trzy części. Plan A dotyczył tego, ile przedsiębiorstwo ma wyprodukować dla państwa, korzystając z zasobów dostarczonych przez państwo. Plan B zakładał, ile produktów przedsiębiorstwo ma dostarczyć z zasobów pozyskanych samodzielnie. Plan C dotyczył zaś produkcji nieobjętej planem A i B, którą przedsiębiorstwo mogło sprzedać na wolnym rynku poza kontrolą państwa (Jeffries, 2006: 98; Fforde, 2007: 136–137). Druga reforma dotyczyła zmian w sektorze agrarnym. W styczniu 1981 roku Komunistyczna Partia Wietnamu przyjęła Dyrektywę 100, która wprowadzała elementy systemu kontraktowego w rolnictwie. Podobnie jak w ChRL ziemię należącą do komun podzielono w formie krótkookresowych kontraktów między chłopów. Stali się oni odpowiedzialni za nasadzenia, nawożenie oraz zbiory. Komuny wciąż zajmowały się przygotowaniem ziemi, nawadnianiem, dostarczaniem nasion oraz pestycydów. Rolnicy nadwyżkę produkcji ponad ilość przewidzianą w kontraktach mogli sprzedać po cenach rynkowych. Podobnie jak system odpowiedzialności gospodarstw w Chinach system kontraktowy w Wietnamie znacząco zwiększył produkcję i efektywność rolnictwa (Trần, 1998: 34).

Obie reformy wpłynęły pozytywnie na wzrost gospodarczy w pierwszej połowie lat 80. Dużą zasługę we wzroście produkcji miał przede wszystkim sektor pozopaństwowy, powstały w wyniku sprzedaży produkcji ponadplanowej z przedsiębiorstw państwowych i rolnictwa. Jednakże pozytywny efekt tych zmian szybko się wyczerpał, ponieważ przeprowadzone reformy nie wpływały zasadniczo na logikę systemu centralnego planowania. Brakowało jakichkolwiek zmian w polityce budżetowej oraz pieniężnej, co zaowocowało gwałtownym wzrostem inflacji. Komunistyczne władze okazywały wciąż ogromną nieufność w stosunku do odradzającego się sektora prywatnego, starając się hamować jego rozwój poprzez zwiększenie kontroli oraz podatków. Na wzrost inflacji miała także wpływ kolejna reforma zmniejszająca subsydiowanie produkcji przedsiębiorstw państwowych oraz zwiększająca autonomię przedsiębiorstw w kwestii ustalania cen na swoją produkcję. Niestabilność makroekonomiczna i występująca głównie w latach 1986–1987 hiperinflacja stały się w dużej mierze impulsem do kolejnych reform (Le Dang, 2002: 12; Leung i Vo, 2013: 200–201).

7.4. *Doi moi* – odnowienie

W grudniu 1986 roku VI Kongres Partii Komunistycznej dokonał oficjalnej zmiany dotychczasowej drogi rozwoju gospodarczego, odchodząc od modelu gospodarki centralnie planowanej i akceptując politykę dążenia do socjalistycznej gospodarki rynkowej (*socialistoriented market economy*). Program reformy nazwano *Doi moi* (odnowienie). Podobnie jak wcześniej w Chinach Komunistyczna Partia Wietnamu uznała, że najważniejsze jest stworzenie takich rozwiązań instytucjonalnych, które będą pozwalały Wietnamczykom samodzielnie troszczyć się o swój dobrobyt. Tym samym oficjalnie zaakceptowano istnienie sektora prywatnego i pozwolono na jego rozwój. W następnych latach wprowadzano kolejne rozwiązania, których efektem była budowa podstawowych instytucji gospodarki rynkowej. Ponieważ sytuacja ludzi w Wietnamie wciąż była ściśle związana z sektorem agrarnym, pierwsze reformy dotyczyły przemian na wsi (Beresford, 2008: 221–222).

W odpowiedzi na pozytywne efekty przyjętej w 1981 roku Dyrektywy 100 przeprowadzono dalsze reformy w sektorze agrarnym. Oficjalnie zarzucono kolektywizację i głównym modelem obowiązującym na wsi miały być rodzinne gospodarstwa rolne. Zgodnie z przyjętym w 1988 roku prawem rodzinne gospodarstwa rolne stały się podstawową jednostką produkcji rolnej, a rolnicy otrzymali długoterminowe prawo do użytkowania ziemi. Przyjęta w 1993 roku kolejna reforma gruntowa (*Land Law*) rozszerzała je, ustanawiając pięć praw przysługujących „właścicielom” ziemi: prawo do sprzedaży, prawo do wymiany, prawo do dziedziczenia, prawo do dzierżawy i prawo do obciążenia hipoteką (Kien i Heo, 2008: 207). Pod koniec 1987 roku zaczęto przeprowadzać zmiany mające na celu integrację Wietnamu z gospodarką międzynarodową. Przyjęto prawo regulujące kwestię inwestycji zagranicznych, zmniejszono ograniczenia w eksporcie i imporcie, zredukowano cła oraz zniesiono państwowy monopol na handel z zagranicą (Le Dang, 2002: 13).

Powszechnie uznaje się, że reformy w Wietnamie były przeprowadzane stopniowo, ale pakiet uchwalony w 1989 roku można uznać za wyjątek. Ze względu na wciąż nierozwiązane problemy makroekonomiczne oraz przemiany w innych krajach komunistycznych (co skutkowało końcem pomocy gospodarczej ze strony ZSRR) władze Wietnamu przyjęły w marcu 1989 roku radykalny program reform. Zakładały one prawie całkowite zniesienie kontroli cen, dewaluację donga, urealnienie stóp procentowych, znaczące zmniejszenie subsydiów dla przedsiębiorstw państwowych, dalsze ulepszenia w sektorze agrarnym, wspieranie sektora prywatnego, zniesienie barier w handlu wewnętrznym i zewnętrznym (Le Dang, 2002: 14; Jeffries, 2006: 100; Leung i Vo, 2013: 202). W efekcie przeprowadzonych reform udało się ustabilizować gospodarkę w sferze makroekonomicznej; przede wszystkim znacznie ograniczono inflację. W skali mikroekonomicznej wyraźnie zwiększyła się aktywność gospodarstw domowych i przedsiębiorstw prywatnych, które zaczęły korzystać z nowo ustanowionych praw własności. Rolnicy posiadający teraz prawo do użytkowania ziemi istotnie zwiększyli inwestycje, co zaowocowało

wzrostem produkcji w sektorze agrarnym. Na wsi powstało w tym czasie prawie dwa miliony nowych przedsiębiorstw. W wyniku słabej kondycji przedsiębiorstw państwowych obniżała się produkcja przemysłowa, jednak straty w przemyśle rekompensował szybki wzrost w sektorze usług (Le Dang, 2002: 15).

Należy podkreślić, że pomimo szerokiego zakresu reform rynkowych rola państwa w gospodarce była znacząca. Po ograniczeniu subsydiów przedsiębiorstwa państwowe wciąż stanowiły istotny element, a sektor finansowy pozostawał pod ścisłą kontrolą władz. W wyniku azjatyckiego kryzysu finansowego tempo reform w drugiej połowie lat 90. znacznie osłabło. Reformy przeprowadzone w Wietnamie na przełomie lat 80. i 90. dały wyraźny impuls do wzrostu i znacząco poprawiły sytuację Wietnamczyków, jednak instytucje rynkowe były nadal słabe. Międzynarodowy Fundusz Walutowy w 2000 roku uznał, że w Wietnamie prawa własności wciąż nie są dobrze chronione; podobne opinie przedstawiły inne organizacje międzynarodowe. Nie wynikały one jedynie z faktu, że w Wietnamie nie istnieje np. własność prywatna ziemi w takim samym rozumieniu jak w krajach Zachodu, ale dlatego, że istniejące prawo do użytkowania nie było precyzyjne. Egzekwowanie istniejących praw wiązało się z ponoszeniem przez przedsiębiorców dużych kosztów transakcji. Stąd kolejne zmiany, mające poprawić egzekwowanie prawa do użytkowania, a przede wszystkim obrót ziemią i możliwość pozyskiwania przez prywatnych przedsiębiorców terenów pod inwestycje. Interpretacja nowego prawa różni się jednak w zależności od regionu (Tran, Grafton i Kompas, 2009: 3).

7.5. Instytucje i różnice północ-południe

Historyczny podział Wietnamu na część południową i północą daje szansę sprawdzenia, jak ważne dla systemu gospodarczego są instytucje nieformalne. Chociaż system polityczny oraz struktury rządowe obowiązujące w całym kraju są obecnie takie same, to jednak wdrażanie formalnych praw i regulacji uchwalonych na szczeblu centralnym jest zgoła odmienne na północy i południu Wietnamu (Kim, 2007: 2080). Zgodnie z teorią instytucjonalnych przemian różnice te mogą wynikać z odmiennych instytucji nieformalnych. Dlaczego instytucje nieformalne są inne na północy i południu kraju? Przede wszystkim jest to konsekwencją opisanego wcześniej podziału Wietnamu na dwa państwa. Obowiązywał on formalnie przez trzy dekady. Wdrażane na północy instytucje formalne gospodarki centralnie planowanej konsekwentnie wpływały na zmianę mentalności i zwyczajów ludności z północy, czyli instytucje nieformalne. Niejednokrotnie budowie socjalistycznej państwowości towarzyszył terror polityczny. Źródło podziału można szukać jednak w jeszcze wcześniejszych czasach. Kultura wietnamska, tak samo jak

i państwo, historycznie ukonstytuowały się na północy, w delcie Rzeki Czerwonej. Region ten charakteryzował się dużą gęstością zaludnienia na terenach wiejskich i słabą infrastrukturą. Ponieważ komunikacja była utrudniona, poszczególne wsie zachowywały dużą niezależność i gospodarczo dążyły do samowystarczalności. W konsekwencji handel był ograniczony, władze lokalne zaś starały się ukrywać informacje o liczbie ludności, by płacić niższe podatki. Północ kraju charakteryzowała się zatem dużą niezależnością władz lokalnych, brakiem przejrzystości stosunków pomiędzy rządami lokalnymi i centralnymi oraz niewydajną, nastawioną na samowystarczalność gospodarką. Z kolei na południu Wietnamu, którego centralny punkt stanowi delta Mekongu, ludność z północy zaczęła osiadać się dopiero w XVII wieku. Powodem migracji był przede wszystkim brak pracy i miejsca do życia na północy kraju. Pierwsi osadnicy zmuszeni byli ze sobą współpracować. Organizacja powstałych wsi była zupełnie inna niż na północy, władze były bardziej elastyczne, a ludzie bardziej otwarci na wpływy z zewnątrz. Dodatkowo delta Mekongu zapewniała naturalny transport, który stymulował wymianę gospodarczą, co w połączeniu z lepszymi warunkami klimatycznymi dla produkcji rolnej sprawiło, że Wietnamczycy z południa produkowali i konsumowali więcej niż ci z północy kraju. Także wpływy kultury Zachodu były znacznie silniejsze na południu, ponieważ to tutaj rozpoczął się podbój kraju przez Francuzów w XIX wieku (Tran, Grafton i Kompas, 2009: 4–5).

Annette M. Kim (2008) pokazała owe różnice w instytucjach nieformalnych północy i południa Wietnamu na przykładzie działania przedsiębiorstw budowlanych w Ho Chi Minh City (HCMC, kiedyś Sajgon), czyli głównym mieście delty Mekongu, oraz Hanoi, stolicy kraju. Chociaż potencjalne zyski w tej branży oraz regulacje prawne były i są niemalże identyczne w obu miastach, to znacznie więcej przedsiębiorstw budowlanych powstało w HCMC niż w Hanoi. Kim tłumaczy to zjawisko właśnie różnicami w instytucjach nieformalnych, a dokładnie różnicami w społecznej świadomości na południu i północy kraju. Północ, jako kolebka socjalistycznego państwa, jest znacznie mniej przychylna prywatnej inicjatywie, a wszelkie istniejące prawa są rygorystycznie przestrzegane. Prawo regulujące działania firm deweloperskich jest stosunkowo skomplikowane, a obrót nieruchomościami w kraju, w którym zgodnie z konstytucją cała ziemia należy do ludu, zawsze wiąże się z pewnym ryzykiem utrudnień i sprzeciwu ze strony państwa. Stąd większe przedsięwzięcia wymagają przychylności władz lokalnych i często luźnej interpretacji przepisów. Na południu, gdzie z powodów historycznych poziom wzajemnego zaufania jest wyższy, a władze sprawiają mniej kłopotów prywatnym przedsiębiorcom, firmy deweloperskie miały lepsze warunki do szybkiego rozwoju. Przedsiębiorcy z HCMC, którzy próbowali wejść na rynek w Hanoi, natrafili na liczne przeszkody. Okazywało się, że inwestycje w tym mieście wymagają posiadania wśród lokalnych władz znacznie potężniejszych przyjaciół niż na południu. W konsekwencji inwestycje budowlane na północy kraju przeprowadzają głównie przedsiębiorstwa państwowe oraz firmy mające ścisłe związki z biurokratami centralnych ośrodków władzy (Kim, 2008: 132–134).

7.6. Podsumowanie

Warto podkreślić, że wietnamskie reformy, podobnie jak te w Chinach, nie były efektem przemyślanej polityki opartej na którejś ze znanych teorii ekonomicznych. Były one rezultatem oddolnego dążenia człowieka do poprawy własnej sytuacji materialnej i przyzwolenia władzy na zmiany wymuszone niewydolnością ekonomiczną socjalistycznej gospodarki. Zmęczone dekadami wojen oraz socjalistycznej polityki wietnamskie społeczeństwo w końcu było w stanie wykorzystać posiadane zasoby. Potencjał przedsiębiorczości był tak duży, że początkowo gospodarka rozwijała się pomimo braku podstawowych instytucji gospodarki rynkowej, pozwalających np. na efektywną ochronę własności. Dopiero w połowie lat 90. władze Wietnamu zaczęły ustanawiać zasady podobne do tych panujących w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej, co do tej pory umożliwiło dalszy wzrost gospodarczy. Nadal jednak instytucjonalna struktura Wietnamu nie tworzy trwałych podstaw rozwoju, które umożliwiłyby wykorzystanie możliwości tkwiących w obywatelach tego kraju i szans, jakie wynikają z rozwoju wymiany i uczestnictwa w podziale pracy. Wietnamczycy borykają się z podobnymi problemami jak Chińczycy: ogromną korupcją oraz nadużyciami ze strony urzędników, rosnącymi dysproporcjami dochodowymi, a także represjami politycznymi wynikającymi z monopolu władzy partii komunistycznej. Są to istotne bariery rozwojowe, które hamują postęp. Nie będzie obarczone dużym ryzykiem twierdzenie, że perspektywy Wietnamu są lepsze aniżeli Chin. Wszystkie bowiem negatywne skutki przyjętej drogi transformacji, jakie mają miejsce w Wietnamie, są mimo wszystko mniej dotkliwe niż te w ChRL. Różnice pomiędzy bogatymi i biednymi nie są aż tak rażące, a Wietnamczycy, mimo braku demokracji, mają znacznie większą swobodę w wyrażaniu swojej opinii, czego przykładem może być swobodniejszy dostęp do internetu¹.

Nawet pobieżna analiza przemian, jakie miały miejsce w Wietnamie na przestrzeni ostatnich prawie czterech dekad, potwierdza tezę, że budowa podstaw instytucji rynkowych jest kluczowa dla rozwoju gospodarczego. Podobnie jak miało to miejsce w Chinach, początkowo nawet drobne zmiany w istniejącym systemie instytucji pozwalające wykorzystać ludzką przedsiębiorczość, znacznie poprawiły stan gospodarki. Nie oznacza to jednak, że Wietnam podążał tą samą drogą, co Chiny, czy że Wietnamczycy skopiowali chiński model transformacji. To raczej podobieństwa kulturowe, polityczne i społeczno-gospodarcze sprawiły, że obrane trajektorie rozwojowe okazały się podobne.

1 Władze Wietnamu, podobnie jak Chin, ograniczają dostęp do niektórych treści, szczególnie o charakterze politycznym, a także utrudniają dostęp do popularnych portali społecznościowych. Blokady nie są jednak tak restrykcyjne jak te w Chinach i w przeciwieństwie do Chińczyków Wietnamczycy mogą dość swobodnie korzystać z Facebooka czy Twittera.

Rozdział 8

Reformy gospodarcze i polityczne w Korei Południowej i na Tajwanie*

8.1. Wprowadzenie

W poprzednich rozdziałach poddano analizie reformy gospodarcze, które pozwoliły Chinom oraz Wietnamowi wejść na ścieżkę szybkiego wzrostu gospodarczego i poprawić ich pozycję w rankingach poziomu rozwoju gospodarczego sporządzanych przez organizacje międzynarodowe. Według najnowszej klasyfikacji Banku Światowego Wietnam znajduje się w grupie krajów o średnio-niskich dochodach, natomiast Chiny w grupie krajów o średnio-wysokich dochodach¹. Reformy w obu państwach były przeprowadzane przez rządy autorytarne, choć powszechnie akcentuje się, że większość rozwiniętych krajów świata to kraje demokratyczne (Rodrik, 1997a; North, Wallis i Weingast, 2009; Acemoğlu i in., 2014). Główną przeszkodą dla długookresowego rozwoju gospodarczego w systemie autokratycznym jest fakt, że prawa własności oraz kontrakty nigdy nie są w ramach takich rządów w pełni zabezpieczone (Olson, 1993: 574; North, Wallis i Weingast, 2009). Coraz częściej zatem stawia się pytanie o to, czy Chiny będą w stanie kontynuować wzrost gospodarczy i przekształcić się w kraj bogaty, nie przeprowadziwszy wcześniej znaczących zmian systemu politycznego (Herrington, 2011; Jie Chen, 2013; Grinin, Tsirel i Korotayev, 2015). Odpowiedź może ułatwić analiza doświadczeń

* Rozdział powstał dzięki stypendium ufundowanemu przez Ministerstwo Spraw Zagranicznych Republiki Chińskiej (Tajwan). Taiwan Fellowship — taiwanfellowship.ncl.edu.tw.

1 Bank Światowy klasyfikuje państwa na podstawie PNB *per capita* obliczonego metodą Atlasu. W 2016 PNB *per capita* Wietnamu wyniósł 2060 dolarów, natomiast Chin 8250 (World Bank, 2017).

Korei Południowej² i Tajwanu³. W połowie XX wieku oba te państwa należały do grona biednych, a ich gospodarka opierała się przede wszystkim na produkcji rolnej. Dziś poziom życia w Korei Południowej i Tajwanie jest podobny do tego w Europie Zachodniej, gospodarki tych krajów należą zaś do najbardziej konkurencyjnych i innowacyjnych na świecie⁴. Oba państwa zdołały nie tylko wyrwać się z ubóstwa, ale udało im się także uniknąć pułapki średniego dochodu. Co ważne, wraz ze wzrostem poziomu dochodu *per capita* nastąpiły zmiany polityczne; Korea Południowa i Tajwan to dziś kraje demokratyczne⁵. Wielu ekonomistów twierdzi, że sukces Korei i Tajwanu nie miałby miejsca, gdyby nie szeroka ingerencja rządu w procesy gospodarcze. Rządy tych państw nieustannie wpływały na swoje gospodarki poprzez tworzenie planów gospodarczych, w drodze wytycznych administracyjnych, poprzez system dotacji i ograniczeń handlowych, a także tworzenie przedsiębiorstw państwowych i przyznawanie kredytów (Amsden, 1979, 1989; Wade, 1988, 1990; J. Woo, 1991; Chang, 1993; Evans, 1995; Rodrik, 1995, 2011; Kightley, 2013). Przez około cztery dekady owa aktywna polityka gospodarcza była prowadzona przez autorytarne władze, można więc doszukiwać się pewnych podobieństw do sytuacji Chin i Wietnamu. W poniższym rozdziale dokonana zostanie analiza reform gospodarczych przeprowadzonych w Korei i na Tajwanie. Przedstawione zostaną zarówno argumenty neoklasyków, uznających, że to głównie prorynkowe reformy przyczyniły się do sukcesu gospodarek tych państw, jak i tzw. rewizjonistów, wskazujących na kluczową rolę aktywnej polityki gospodarczej. W kolejnej części rozdziału zwrócono uwagę na specyfikę obu krajów oraz wyodrębniono czynniki, które wpłynęły na ukształtowanie się systemu instytucjonalnego korzystnego dla rozwoju gospodarczego. W trzeciej części artykułu opisano natomiast proces demokratyzacji i rozpadu państwa prorozwojowego w Korei i na Tajwanie.

2 W poniższym rozdziale autor, pisząc o Korei, ma na myśli Republikę Korei, czyli państwo położone na południowej części Półwyspu Koreańskiego.

3 Oficjalna nazwa Tajwanu to Republika Chińska. Państwo to jest nieuznawane przez większość społeczności międzynarodowej. Rząd Republiki Chińskiej kontroluje wyspę Tajwan (dawniej Formoza) oraz wyspy Peskadory, Kinmen i Mazu. Dla uniknięcia nieporozumień w rozdziale w odniesieniu do Republiki Chińskiej używana będzie jedynie nazwa Tajwan.

4 Według indeksu zdolności innowacyjnej (*Innovation Capacity Index*) opublikowanego w The Innovation for Development Report 2010–2011 Tajwan zajął 9. miejsce, a Korea 11. (López-Claros, 2010). Korea jest też liderem rankingu innowacyjności sporządzanego przez Bloomberg (Zob.: <https://goo.gl/ZHykUh>, dostęp: 15.05.2018).

5 Według wskaźnika demokracji (*democracy index*) Korea została w 2017 roku sklasyfikowana na 20. miejscu (miejsce wyżej od Stanów Zjednoczonych), natomiast Tajwan na 33. miejscu (Economist, 2018).

Tabela 8.1. Korea Południowa i Tajwan – podstawowe dane

	Korea Południowa	Tajwan
Liczba ludności (mln) ^a	51,2	23,5
PKB ^b	1 411	531
PKB <i>per capita</i> ^c	27 535	22 541
PKB przy uwzględnieniu siły nabywczej ^d	1 757	1 039
PKB <i>per capita</i> przy uwzględnieniu siły nabywczej ^e	35 104	44 328
Wskaźnik rozwoju społecznego ^f	0,901	0,885
Indeks percepcji korupcji ^g	54	63
Wskaźnik demokracji ^h	8,00	7,73
Pozycja w rankingu łatwości prowadzenia działalności gospodarczej ⁱ	4	15

^a Liczba mieszkańców w 2016 roku, dane dla Korei według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF, 2018).

^b Produkt krajowy brutto w 2016 roku w miliardach dolarów amerykańskich (IMF, 2018).

^c Produkt krajowy brutto *per capita* w 2016 roku w dolarach amerykańskich, dane dla Korei według prognoz Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF, 2018).

^d Realny produkt krajowy brutto w 2014 roku przy uwzględnieniu siły nabywczej obliczany metodą wydatkową w cenach stałych przy roku odniesienia 2011 (Feenstra, Inklaar i Timmer, 2015).

^e Realny produkt krajowy brutto *per capita* w 2014 przy uwzględnieniu siły nabywczej obliczany metodą wydatkową w cenach stałych przy roku odniesienia 2011 (Feenstra, Inklaar i Timmer, 2015).

^f Wskaźnik rozwoju społecznego sporządzany przez Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju, dane za rok 2015 (United Nations Development Programme, 2016). Dane dotyczące Tajwanu (Directorate General of Budget, Accounting and Statistics, 2018).

^g Indeks percepcji korupcji sporządzany przez Transparency International, dane za rok 2017 (Transparency International, 2018).

^h Wskaźnik demokracji (*democracy index*) opracowywany przez Economist Intelligence Unit, dane za rok 2017 (The Economist, 2018).

ⁱ Wskaźnik łatwości prowadzenia działalności gospodarczej (*ease of doing business index*) sporządzany przez Bank Światowy (World Bank, 2018).

Źródło: opracowanie własne.

8.2. Polityka gospodarcza w Korei Południowej i na Tajwanie

Wśród badaczy nie ma zgody co do przyczyn sukcesu Korei Południowej i Tajwanu. W latach 80., kiedy zaczęto wyjaśniać fenomen wysokiego wzrostu gospodarczego zgodnie z kształtującym się ówczesnie konsensusem waszyngtońskim, wskazywano przede wszystkim na czynniki, które potwierdzały słuszność prorynkowej

polityki gospodarczej (Bhagwati, 1978; Krueger, 1978, 1990; Balassa, 1988; World Bank, 1993). Zgodnie z paradygmatem neoklasycznym Korea oraz Tajwan miały zawdzięczać swój sukces niskim podatkom, ograniczonymi wydatkom socjalnym, stabilnej polityce makroekonomicznej oraz proeksportowej polityce gospodarczej. Szybki wzrost produkcji zaczął się w latach 60., kiedy oba państwa odeszły od subsydiowania importu i zniosły przeszkody dla eksporterów. Produkcja w sektorach wymagających wysokich nakładów pracy stała się bardzo opłacalna. Na zyski tych gałęzi wpływała nie tylko możliwość produkcji na eksport, ale także duże zasoby dobrze wyedukowanej taniej siły roboczej. Wzrost produkcji, wysokie zyski, a w konsekwencji także wzrost zamożności społeczeństwa, wpłynęły na wzrost oszczędności, co umożliwiło inwestycje w innych, bardziej kapitałochłonnych sektorach gospodarki (Little, Lipsey i Togan, 1994: 376–377). Strategię proeksportową przedstawiano jako przykład reform prorynkowych, ponieważ w przeciwieństwie do stosowanej wcześniej polityki zastępowania importu, miała ona być bliższa idei wolnego handlu (Bhagwati, 1988). Polityka promowania eksportu zastosowana w Korei i na Tajwanie polegała m.in. na ujednoczeniu kursu oraz dewaluacji waluty krajowej, częściowej liberalizacji importu oraz działaniach pobudzających eksport, takich jak udzielenie preferencyjnego dostępu do nieobjętych cłem dóbr kapitałowych pochodzących z importu dla przedsiębiorstw produkujących na eksport. Lokalne przedsiębiorstwa zostały przynajmniej częściowo wystawione na konkurencję międzynarodową, co wpłynęło korzystnie na efektywność produkcji i przyczyniło się do lepszej alokacji zasobów w gospodarce. Polityka proeksportowa okazała się sukcesem, ponieważ rządy obu państw nie tylko zatroszczyły się o stabilną sytuację makroekonomiczną, ale także zapewniły sprzyjające gospodarce środowisko polityczne i społeczne oraz przeprowadziły niezbędne inwestycje w infrastrukturę.

Próba wyjaśnienia sukcesu gospodarczego Korei i Tajwanu w duchu wolnorynkowym spotkała się z ostrą krytyką tak zwanych rewizjonistów (*revisionists*). Ekonomiści ci, na czele z Alice Amsden (1989) oraz Robertem Wadem (1990), argumentują, że rola rządów Korei oraz Tajwanu znacznie wybiegała poza ramy określone przez paradygmat neoklasyczny. Uważają oni, że szybki wzrost gospodarczy był możliwy nie dzięki liberalizacji, ale w wyniku aktywnej polityki przemysłowej i stworzenia ram dla funkcjonowania państwa prorozwojowego (*developmental state*) (Evans, 1995; Chang, 1999; Cumings, 1999; J.-H. Wang, 2014). Rządy obu państw aktywnie ingerowały w procesy gospodarcze. Polityka ta polegała między innymi na subsydiowaniu przedsiębiorstw, tworzeniu barier w handlu chroniących lokalny rynek przed konkurencją, tworzeniu przedsiębiorstw państwowych, przyznawaniu preferencyjnych kredytów, stwarzaniu zachęt podatkowych oraz „naprowadzaniu administracyjnym” (*administrative guidance*). Jak twierdzili „rewizjoniści”, głównym celem biurokratów nie była poprawa efektywności funkcjonowania rynków (tzw. *getting price right*), ale osiągnięcie założonych celów gospodarczych. Wymagało to często świadomej ingerencji w ceny (*getting price wrong*), wybieranie zwycięzców (*picking winners*) czy też tworzenie zwycięzców (*creating*

*winner*s) – czyli wszystkich tych działań, które były powszechnie krytykowane przez ówczesnych ekonomistów związanych z nurtem neoklasycznym (a zatem także przez Bank Światowy oraz MFW) (Amsden, 1989, 2001; Wade, 1988, 1990; J. Woo, 1991; Chang, 1993; Evans, 1995; Rodrik, 1995).

Zarówno w Korei, jak i na Tajwanie stworzono organizacje odpowiedzialne za prowadzenie polityki przemysłowej. W 1963 roku w Korei powołano Radę Planowania Ekonomicznego (Economic Planning Board), a w tym samym roku na Tajwanie powstała Rada ds. Międzynarodowej Kooperacji Gospodarczej i Rozwoju (Council for International Economic Cooperation and Development)⁶. Zadania tych ciał były podobne. Tworzyły one plany gospodarcze, a następnie monitorowały ich wdrażanie. Koordynowały działania odpowiednich ministerstw oraz agencji rządowych, a także przedstawiały propozycje zmian prawnych, które miały stymulować wzrost gospodarczy. W ramach tworzonych planów i programów decydowano, jakie gałęzie przemysłu i które przedsiębiorstwa mają największe szanse konkurować na światowych rynkach. Następnie wspierano dane sektory i koordynowano funkcjonowanie przedsiębiorstw. W przypadku Korei politykę gospodarczą realizowano, wpływając na działanie czeboli – prywatnych konglomeratów i koncernów. Czebole mogły liczyć na preferencyjne kredyty, dostęp do dóbr importowych nieobłożonych taryfami oraz cła ochronne na produkowane towary, pod warunkiem że realizowały politykę określoną przez władze. Z kolei na Tajwanie proces industrializacji oraz próby wspierania nowych gałęzi odbywały się głównie poprzez przedsiębiorstwa państwowe (Lauridsen, 2014: 436). Dopiero później przedsiębiorstwa prywatne podążały drogą wytyczoną przez firmy państwowe. Tak jak w Korei przedsiębiorstwa mogły liczyć na pomoc od rządu, jeśli realizowały politykę gospodarczą państwa.

W Korei głównym narzędziem subsydiowania przedsiębiorstw był kredyt o ujemnej realnej stopie procentowej (Rodrik, 1995: 85–86). Po udanym przewrocie wojskowym generał Park Chung-hee znacjonalizował koreańskie banki, a ponieważ krajowe przedsiębiorstwa były uzależnione od kredytów, rząd zyskał w ten sposób istotny instrument polityki mikroekonomicznej (Jones i Sakong, 1980: 91–101). Kredyt był przyznawany podmiotom, które spełniały kryteria określone przez władze. Oceniano plany inwestycyjne, technologie czy skale produkcji. Ponieważ łatwiej było oceniać istniejące przedsiębiorstwa, które miały pewne doświadczenie i osiągnięcia, kredyt zwykle otrzymywały już działające czebole, a nie nowe firmy. Czebole wykorzystano także w latach 70., kiedy władze zdecydowały się na rozwój przemysłu ciężkiego. W konsekwencji zdominowały one koreańską gospodarkę. Na Tajwanie subsydiowanie przedsiębiorstwa przybrało inną formę. Preferencyjne kredyty trafiały głównie do przedsiębiorstw państwowych lub firm

⁶ Na Tajwanie agencję stworzono na bazie istniejącej wcześniej Rady ds. Pomocy USA (Council for United States Aid), następnie została ona w 1973 roku przekształcona w Radę Planowania Ekonomicznego (Economic Planning Council) oraz w 1977 w Radę ds. Planu i Rozwoju Ekonomicznego (Council for Economic Planning and Development).

należących do partii rządzącej. Przedsiębiorstwa prywatne mogły liczyć przede wszystkim na zachęty podatkowe. Na początku lat 60. obniżono podatek dochodowy od firm, a także wydłużono okres zwolnienia z płacenia podatków dla nowych inwestycji. Przedsiębiorcy mogli liczyć na obniżone stawki podatków czy też cel oraz całkowite zwolnienie z płacenia podatków, jeśli zyski inwestowano w gałęzie, które rząd uznawał za kluczowe dla wzrostu gospodarczego (Rodrik, 1995: 87).

Rodrik (1995) Koreę i Tajwan podaje jako przykłady państw, w których polityka gospodarcza pozwoliła przewyciężyć defekty koordynacji (*coordination failure*), będące według niego główną przyczyną hamującą gospodarczy start w wielu krajach rozwijających. Rodrik podważa neoklasyczną hipotezę, która tłumaczy wysoki wzrost gospodarczy w Korei i na Tajwanie, przestawieniem gospodarki na promowanie eksportu. Według niego gospodarki obu państw weszły na ścieżkę szybkiego wzrostu na początku lat 60., ponieważ gwałtownie wzrósł popyt inwestycyjny. Boom był możliwy dlatego, że rządowi Korei oraz Tajwanu udało się znacznie zwiększyć prywatny zwrot z inwestowanego kapitału. Według Rodrika interwencyjna polityka rządów obu państw była tak skuteczna, bo właśnie dzięki niej udało się skoordynować działania przedsiębiorców oraz ograniczyć ryzyko związane z inwestycjami (Rodrik, 1995: 57).

W pierwszej kolejności poprawiono klimat inwestycyjny. Stało się to w momencie, kiedy oba rządy doszły do wniosku, że wzrost gospodarczy jest celem priorytetowym. W przypadku Tajwanu już pod koniec lat 50. reżim Czang Kaj-szeka uznał, że jego przetrwanie jest uzależnione od stanu gospodarki. Wtedy przeprowadzono reformy znoszące wiele barier inwestycyjnych oraz poprawiające warunki prowadzenia biznesu. Następnie w 1960 roku wdrożono program gospodarczy zakładający szeroki wachlarz subsydiów dla przedsiębiorców, głównie w postaci omówionych wcześniej zachęt podatkowych. W przypadku Korei podobne reformy nastąpiły po objęciu władzy przez generała Parka w 1961 roku. Park za jeden z głównych celów swojej administracji postawił poprawę sytuacji gospodarczej państwa. Przedsiębiorcy, którzy realizowali inwestycje zgodne z wytycznymi państwa, byli nagradzani przez rząd. Swoje rządy reżim Parka rozpoczął od aresztowania wielu właścicieli największych czeboli. Chociaż trudno takie działania określić jako korzystne dla tworzenia dobrego klimatu dla inwestycji, to jednak przedsiębiorcy, szybko wypuszczeni z więzienia, dostali jasny sygnał, że w nowej sytuacji lepiej jest realizować politykę rządu, niż prowadzić działania nastawione na poszukiwanie renty (*rent seeking*) (Rodrik, 1995: 85).

Subsidia w formie preferencyjnych kredytów w Korei oraz zwolnień podatkowych na Tajwanie pomogły ograniczyć defekty koordynacji, ponieważ przedsiębiorcy zostali skutecznie zachęcani do inwestowania. Więcej inwestujących przedsiębiorstw oznaczało korzyści skali oraz zmniejszenie ryzyka niepowodzenia inwestycji. Oba rządy jednak aktywnie koordynowały działania przedsiębiorstw, zachęcając podmioty prywatne do inwestycji w branże, w których najprawdopodobniej samoczynnie nie rozpoczęłyby one działalności. Na Tajwanie to właśnie państwo zainicjowało rozwój przemysłu produkującego tworzywa sztuczne,

tekstylią oraz elektronikę (Rodrik, 1995: 88). W przypadku Korei rozwój właściwie każdej nowej gałęzi był inicjowany i nadzorowany przez państwo (Amsden, 1989). Bezpośrednia koordynacja ze strony państwa polegała na Tajwanie np. na nakazaniu przedsiębiorcom prywatnym współpracy z przedsiębiorstwami państwowymi w celu wspólnej produkcji nowych dóbr⁷. Często pierwszych inwestycji w danym sektorze dokonywały przedsiębiorstwa państwowe, a następnie zachęcano lub czasami wręcz nakazywano podążanie tą samą drogą przedsiębiorcom prywatnym. Niektóre gałęzie przemysłu na Tajwanie bez takich działań państwa najprawdopodobniej nie powstałyby samoczynnie. Podobnie w Korei rząd nakazywał podjęcie określonych inwestycji prywatnym przedsiębiorstwom. Przykładem może być działalność Daewoo w przemyśle stoczniowym. Właściciel tego przedsiębiorstwa został zmuszony do zainwestowania w upadającą stocznnię w Pusan i tym samym do rozpoczęcia działalności w tym sektorze (Rodrik, 1995: 89–90). Żeby ułatwić inwestowanie i zmniejszyć ryzyko, rządy obu państw zobowiązywały inne przedsiębiorstwa państwowe oraz prywatne do nabywania produktów nowych firm. Przykładem może być inwestycja Hyundai'a w przemysł stoczniowy. Rząd zapewnił temu przedsiębiorstwu nie tylko preferencyjne kredyty, ale także zobowiązał koreańskie rafinerie do zakupu produkowanych przez niego tankowców.

8.3. Przemysł obuwniczy, petrochemiczny i półprzewodników na Tajwanie – studia przypadków

Nie ulega wątpliwości, że zakres działania państwa w Korei oraz na Tajwanie wybiegał znacznie poza rolę przewidzianą w modelu neoklasycznym, jednakże skuteczność polityki rządu w niektórych przypadkach można podważać. Ciekawe przykłady przywołują Jinn-Yuh Hsu i Lu-Lin Cheng (2002). Na podstawie analizy rozwoju trzech sektorów: przemysłu obuwniczego, petrochemicznego oraz półprzewodników na Tajwanie pokazują oni, że w każdym z tych przypadków przyczyny sukcesu były nieco inne. Hsu i Cheng uznają, że zarówno zwolennicy neoklasycznej interpretacji rozwoju na Tajwanie, jak i orędownicy państwa prorozwojowego popełniają ten sam błąd, uznając rozwój za uniwersalny fenomen, który dotyczy w tym samym stopniu całej gospodarki narodowej. W rzeczywistości polityka gospodarcza w różnym stopniu wpływa na różne regiony gospodarcze, podążające różnymi trajektoriami rozwoju nawet w tym samym kraju. Według Hsu i Chenga (2002) rozwój przemysłu obuwniczego na Tajwanie można wyjaśnić w duchu ekonomii

⁷ Rodrik (1995) za Wadem (1990) podaje przykład produkcji PVC na Tajwanie.

neoklasycznej⁸. Przemysł ten ulokowany jest w centralnej części wyspy, głównie w okolicach miasta Taichung. Koordynacji działań, która umożliwiła rozwój tego sektora, nie towarzyszyła państwowa administracja, lecz nieformalne sieci istniejące już wcześniej, kiedy w tym regionie produkowano głównie trzcinowe nakrycia głowy. Przedsiębiorcy eksperymentujący z nowymi produktami dzielili się zdobytymi doświadczeniami i wiedzą ze znajomymi i rodziną, często zachęcając ich do nowych inwestycji. Na bazie tych nieformalnych sieci stworzono później formalne stowarzyszenia, które jeszcze efektywniej koordynowały działania przedsiębiorców. Pozwoliło to osiągać korzyści skali oraz konkurować na międzynarodowych rynkach, chociaż produkcja obuwia cały czas odbywała się w małych i średnich przedsiębiorstwach. W przypadku rozwoju produkcji obuwia na Tajwanie polityka prorozwojowa państwa miała znikome znaczenie, a rola rządu sprowadzała się do zniesienia barier uniemożliwiających produkcję na eksport.

W przypadku rozwoju przemysłu petrochemicznego zaangażowanie państwa było jednak kluczowe. To rząd zdecydował, że gospodarka nie powinna opierać się jedynie na przemyśle lekkim i potrzebne są inwestycje w przemysł ciężki. Został on zlokalizowany na południu kraju w okolicach Kaoshiung, czyli w tym samym miejscu, w którym wcześniej japoński rząd kolonialny zlokalizował ten typ produkcji. Inwestycje rządu tajwańskiego w przemysł petrochemiczny zwiększyły się po kryzysie naftowym lat 70. Z jednej strony, Tajwan chciał się uniezależnić od zagranicznych firm petrochemicznych, z drugiej strony, kryzys w branży był okazją dla nowych przedsiębiorstw do wejścia na rynek. W przypadku przemysłu petrochemicznego przedsiębiorstwa prywatne nie były w stanie samodzielnie sfinansować inwestycji. Produkcja w tym sektorze wymaga wysokich nakładów i wiąże się z dużymi korzyściami skali, dlatego niezbędna była koordynacja działań ze strony państwa. Na Tajwanie duże inwestycje były przeprowadzane przez przedsiębiorstwa państwowe, a dopiero następnie podążały za nimi przedsiębiorstwa prywatne, często w roli podwykonawców (Hsu i Chang, 2002: 902–903). Rząd Tajwanu, ale także Korei, dokonywał inwestycji w przemysł ciężki często wbrew zaleceniom międzynarodowych ekspertów, którzy twierdzili, że państwa te nie mają przewagi komparatywnej w tych sektorach⁹.

Doświadczenie przemysłu petrochemicznego może dostarczać argumentów tym, którzy decydującą rolę przypisują działaniom państwa, natomiast sektor wysokich technologii produkujący półprzewodniki na Tajwanie, podobnie jak rodziny przemysłu obuwniczego, wzmacnia argumentację tych, którzy akcentują znaczenie splotu oddolnych inicjatyw, tradycji i inicjatyw państwa. Zanim na północy Tajwanu pomiędzy Xinzhu a Tajpej rozwinął się sektor półprzewodników, w tym miejscu zlokalizowany był przemysł lekki wytwarzający żarówki, a głównym

8 Tajwan w latach 1972–88 był największym eksporterem obuwia na świecie.

9 Używając tych argumentów, Bank Światowy odmówił Korei na początku lat 70. kredytu na budowę fabryki stali. Koreański rząd wraz z Japończykami sfinansował budowę fabryki, a POSCO stało się jednym z największych oraz najbardziej efektywnych producentów stali na świecie (Wade, 1990).

produktem były lampki choinkowe. W latach 70. za radą grupy amerykańskich inżynierów pochodzenia chińskiego rząd stworzył organizację (Electronic Research Service Organization, ERSO) odpowiedzialną za transferowanie z zagranicy technologii niezbędnej do produkcji układów scalonych. Następnie w 1980 roku na wzór Doliny Krzemowej utworzono w Xinzhu park technologiczny (Hsinchu Science Park). Pozyskaną technologię starano się ulepszać, a następnie przekazywano ją dwóm nowym przedsiębiorstwom mającym produkować układy scalone (UMC oraz TSMC). Oprócz tego ERSO umożliwiało zatrudnionym inżynierom zakładanie własnych przedsiębiorstw. Park technologiczny był miejscem, gdzie te nowe firmy mogły działać. Tak jak w przypadku innych sektorów rząd stosował zachęty finansowe i podatkowe. Chociaż państwowa interwencja była kluczowym czynnikiem wpływającym na powstanie sektora wysokich technologii, to w kolejnych latach miała już ograniczone znaczenie. Dynamiczny rozwój gałęzi odbywał się dzięki współpracy i interakcji pomiędzy powstałymi przedsiębiorstwami za pomocą nowo powstałych sieci społecznych. W przypadku rozwoju branży półprzewodników na Tajwanie w początkowym etapie państwowa ingerencja była zatem ważna tak, jak w przypadku przemysłu petrochemicznego, natomiast dalszy rozwój przypominał to, co stało się wcześniej w sektorze obuwniczym (Hsu i Chang, 2002: 903–904).

8.4. Warunki reform i znaczenie czynników instytucjonalnych

W pierwszej części artykułu przedstawiono argumenty za tezą, że Korea oraz Tajwan zawdzięczają swój sukces polityce gospodarczej. Z jednej strony, rządy stworzyły odpowiedni klimat do prowadzenia działalności gospodarczej, z drugiej strony, państwo nie wahało się aktywnie ingerować w gospodarkę – inwestować lub skłaniać podmioty prywatne do inwestycji, w ten sposób niwelując defekty koordynacji oraz ograniczając ryzyko prowadzenia biznesu. Nie ma jednak żadnych gwarancji, że przeprowadzenie podobnych reform w przypadku innych państw przyniosłoby takie same rezultaty. Sukces reform gospodarczych w Korei i na Tajwanie był przede wszystkim skutkiem wykształcenia się korzystnego dla wzrostu gospodarczego splotu warunków politycznych i ekonomicznych dzięki temu, że działania państwa zmieniające system instytucjonalny pozostawały w zgodzie z istotnymi elementami matrycy instytucjonalnej, a tym samym z tradycją i oddolnymi inicjatywami jednostek i wspólnot. Szczególnie cenne wyjaśnienia tych złożonych procesów dostarcza koncepcja teoretyczna Northa, Wallisa i Weingasta (2009, 2013). Skłania ona do poglądu, że w przypadku Korei i Tajwanu kluczowe dla powodzenia reform gospodarczych było zdobycie przez rządy obu państw

monopolu władzy, co umożliwiło kontrolowanie przemocy, i w konsekwencji oba państwa pozostawały względnie wewnętrznie stabilne (You, 2013; Mo i Weingast, 2013; Legiędź, 2016, 2018). W obu krajach wykształciła się równowaga pomiędzy sferą polityczną, czyli państwem, a gospodarką, czyli przedsiębiorstwami. Oznaczała ona, że w okresie rządów autorytarnych biurokraci byli w stanie prowadzić autonomiczną wobec grup interesu politykę gospodarczą, a z kolei przedsiębiorcy przestrzegający narzuconych przez państwo reguł byli chronieni przed wywłaszczeniem. Dzięki wykształceniu się owej równowagi płynące z szybkiego tempa wzrostu gospodarczego zyski trafiały w miarę równomiernie do wszystkich członków społeczeństwa.

Powstanie takiego korzystnego dla wzrostu i rozwoju gospodarczego systemu instytucjonalnego było możliwe dzięki sprzyjającym warunkom początkowym. Wielu badaczy starających się wyjaśnić sukces Korei i Tajwanu wskazuje na czynniki, które bezpośrednio wpłynęły pozytywnie na tempo wzrostu gospodarczego, szczególnie na względnie wysoki poziom edukacji w obu państwach (Rodrik, 1995; Tsai, 1999; Domjahn, 2013)¹⁰. Jednak kluczowym czynnikiem sprzyjającym powstaniu korzystnego dla rozwoju systemu instytucjonalnego był fakt, że oba państwa funkcjonowały w stanie ciągłego zagrożenia zewnętrznego. Korei Południowej zagrażał sąsiad z północy, w przypadku zaś Tajwanu – komunistyczne Chiny¹¹. Zewnętrzne zagrożenie ze strony komunistów było bodźcem dla rządzących do przeprowadzenia reform, które w znaczny sposób ingerowały w system instytucjonalny (You, 2013; Mo i Weingast, 2013). Przede wszystkim należy podkreślić znaczenie reformy rolnej, której przeprowadzenie wpłynęło na zniwelowanie różnic w majątku i dochodach oraz spowodowało, że duża część społeczeństwa otrzymała środki pozwalające na rozpoczęcie działalności gospodarczej¹². Wielu rolników pozyskane w ten sposób dochody wykorzystało na edukację swoich dzieci, co pozytywnie wpłynęło na proces scholaryzacji społeczeństwa. Właśnie dzięki

10 Chociaż Korea i Tajwan u progu reform, biorąc pod uwagę wielkość PKB na głowę, należały do grona krajów biednych, to jednak wskaźniki określające poziom rozwoju społecznego były na dość wysokim poziomie. Przede wszystkim stosunkowo wysoki był poziom edukacji. W 1960 roku w obu państwach ponad 90% dzieci uczyło się w szkołach podstawowych, a prawie 30% w średnich. Poziom analfabetyzmu był stosunkowo niski, w Korei wynosił 29%, a na Tajwanie 46% (Rodrik, 1995: 76). W konsekwencji siła robocza w obu państwach była zdecydowanie lepiej wykształcona niż w innych państwach o podobnym poziomie dochodów. W przeciwieństwie do innych biednych krajów w Korei i na Tajwanie niski był także poziom nierówności dochodowych (Alesina i Rodrik, 1994).

11 W przypadku Tajwanu aż do śmierci Czang Kaj-szeka w 1975 roku głównym celem rządu było odbicie kontynentu z rąk komunistów.

12 Po wyzwoleniu z okupacji japońskiej w Korei 2,7% najbogatszych posiadaczy ziemskich posiadało 2/3 ziemi uprawnej, 58% chłopów nie posiadało ziemi w ogóle (You, 2013). Po przeprowadzeniu reformy rolnej w Korei tradycyjna arystokracja *jangban* przestała istnieć, natomiast chłopci zostali farmerami. Reforma rolna oraz zniszczenia prywatnego mienia w czasie wojny spowodowały, że Korea stała się państwem o niezwykle równomiernym rozkładzie dochodu oraz majątku.

reformie rolnej Korea Południowa i Tajwan wyróżniały się pod względem poziomu edukacji i równości społeczno-gospodarczej na tle innych, słabiej rozwiniętych państw. Przede wszystkim jednak w wyniku reformy rolnej rządu obu krajów zyskały autonomię względem grup interesu. W wielu państwach tradycyjne grupy interesu odpowiadają za zahamowanie reform, które godzą w działalność dużych posiadaczy ziemskich oraz najbogatszych i wpływowych członków społeczeństwa. Reforma rolna umniejszyła znaczenie takich grup interesu. Głównym czynnikiem wymuszającym na rządach Korei i Tajwanu przeprowadzenie reformy było zagrożenie ze strony komunistów. Dzięki reformie Syngman Rhee, pierwszy prezydent Korei Południowej, z powodzeniem skonsolidował władzę. Opór koreańskich posiadaczy ziemskich był niewielki, ponieważ, po pierwsze, oni także obawiali się komunistów, po drugie, ich pozycja była słaba ze względu na wcześniejszą kolaborację z japońskim okupantem (You, 2013). Na Tajwanie dodatkową motywacją były wcześniejsze doświadczenia władz jeszcze z okresu rządów na kontynencie. Czang Kaj-szek miał świadomość, że stracił władzę nad Chinami między innymi dlatego, że komuniści zyskali poparcie niezadowolonych chłopów. Przeprowadzenie reformy na Tajwanie było stosunkowo łatwe, ponieważ pełnię władzy posiadał Kuomintang, który nie reprezentował interesów lokalnych posiadaczy ziemskich (Legiędź, 2018).

Zewnętrzne zagrożenie było jednym z głównych katalizatorów konsolidacji władzy centralnej w obu państwach. Odpowiednie scentralizowanie państwa, tak by to w jego rękach realnie znajdował się monopol na użycie siły zapewniający porządek i bezpieczeństwo, jest kluczowym warunkiem rozwoju gospodarczego. Podkreślają to zarówno Acemoğlu i Robinson (2012) w swojej teorii rozwoju opartej na znaczeniu instytucji włączających, jak i North, Wallis oraz Weingast (2009) w koncepcji teoretycznej o porządku ograniczonego i otwartego dostępu. Proces ten przebiegał sprawniej na Tajwanie. W przypadku tego państwa miała miejsce bardzo nietypowa sytuacja – w wyniku przegranej wojny domowej w 1949 roku duża część administracji Republiki Chińskiej przeniosła się na Tajwan. W konsekwencji wyspą rządziły elity, które przybyły z zewnątrz. Przez cały okres rządów autorytarnych pozycja partii rządzącej była niepodważalna i miejscowa ludność była podporządkowana władzy centralnej. To dodatkowy czynnik, który sprawił, że rząd Tajwanu był pod niewielką presją grup nacisku (Legiędź, 2018).

Kolejny istotny czynnik wpływający pozytywnie na reformy to pomoc Stanów Zjednoczonych. Oba państwa były sojusznikami USA i mogły liczyć na pomoc ekspercką, wojskową oraz gospodarczą. Wielu ekonomistów uważa, że wpływ pomocy na gospodarki Korei i Tajwanu był podobny do wpływu Planu Marshalla na gospodarki krajów Europy (Amsden, 1989; Wade, 1990: 82–83). Amerykańscy doradcy zachęcali także rządy obu państw do szybkiego przeprowadzenia reformy rolnej, jak i zastosowania polityki wspierania eksportu. Kolejnym czynnikiem mającym wpływ na późniejsze reformy był fakt, że oba państwa przez pierwszą połowę XX wieku znajdowały się pod rządami Japończyków. Miało to bezpośredni wpływ na ich gospodarkę, ponieważ Japończycy w okresie swoich rządów przeprowadzili

szereg reform, które wpłynęły na unowocześnienie sektora agrarnego, zainicjowały proces industrializacji oraz poprawiły stan infrastruktury (Barrett i Whyte, 1982; Hsiao i Hsiao, 2001). Japoński wpływ nie ograniczał się jedynie do kwestii infrastrukturalnych. Często podkreśla się zmiany, jakie zaszły w sferze instytucji formalnych, a przede wszystkim nieformalnych w obu państwach. Frank S.T. Hsiao oraz Me-Chu W. Hsiao (2001: 17) uważają, że pół wieku rządów Japończyków na Tajwanie wpłynęło na zmianę zwyczajów i nawyków, która przyspieszyła rozwój nowoczesnego społeczeństwa przemysłowego. Japońskie rządy miały sprawić, że mieszkańcy Tajwanu nie tylko częściej respektowali zasady prawne, ale również zaczęli doceniać wartość pracy fizycznej, innowacji oraz czasu.

8.5. Różnice pomiędzy Koreą Południową i Tajwanem

Koreańską gospodarkę zdominowały czebolale, które zyskały swoją pozycję jeszcze pod rządami Syngman Rhee, kiedy wykształcił się wzajemny układ pomiędzy rządem a dużymi koreańskimi przedsiębiorcami. Czebolale szybko się wzbogaciły, zdobywając kontrakty na odbudowę państwa, korzystając z pomocy gospodarczej USA i biorąc udział w prywatyzacji banków oraz mienia należącego wcześniej do Japończyków. Wzrostowi znaczenia czebolali towarzyszyła powszechna korupcja oraz nasilenie represji względem ludności, usprawiedliwianych walką z komunizmem. W 1960 roku w rezultacie nieprawidłowości podczas wyborów parlamentarnych rozpoczęły się demonstracje, które doprowadziły do dymisji prezydenta Rhee i przejęcia władzy przez wojsko. Objęcie władzy przez generała Parka oznaczało dalsze rządy autorytarne, jednak zmieniła się relacja pomiędzy rządem a czebolalami. W nowej sytuacji czebolale miały zdecydowanie mniejszą siłę i były uzależnione od kredytów udzielonych przez znacjonalizowane banki. Z kolei rząd był świadomy, że przetrwanie reżimu jak i całego państwa uzależnione jest w dużej mierze od kondycji gospodarki, opierającej się na czebolalach. W ten sposób wykształcił się nowy wzajemny układ relacji oraz transferu rent pomiędzy rządem i czebolalami, w którym rząd nakreślał kierunki polityki gospodarczej, a czebolale ją realizowały, w rezultacie państwo prorozwojowe rozkwitło (Mo i Weingast, 2013; You, 2013).

Na Tajwanie wykonawcą polityki gospodarczej były głównie przedsiębiorstwa państwowe, w sektorze prywatnym zaś dominowały małe i średnie przedsiębiorstwa. Dominacja małych i średnich przedsiębiorstw była konsekwencją animozji pomiędzy rządzącą mniejszością (czyli Chińczykami przybyłymi z kontynentu po roku 1945) a większością (czyli Chińczykami zamieszkującymi Tajwan od pokoleń). Reżim Czang Kaj-szeka obawiał się, że najskuteczniejsi tajwańscy przedsiębiorcy

będą starali się przekuć zdobyty kapitał gospodarczy w kapitał polityczny i w ten sposób zagrożą monopolowi władzy Kuomintangu (Lauridsen, 2014: 436). Dlatego, po pierwsze, wbrew zaleceniom amerykańskich doradców nie przeprowadzono prywatyzacji mienia należącego wcześniej do Japończyków, a wykonawcą polityki przemysłowej zostały przede wszystkim przedsiębiorstwa państwowe. Po drugie, istniał szereg barier formalnych i nieformalnych, które uniemożliwiały zbyt dużą koncentrację majątku i kapitału, w konsekwencji na Tajwanie nie powstały tak duże koncerny, jak koreańskie czebole. Zarazem tajwańscy przedsiębiorcy mogli z powodzeniem konkurować na rynkach międzynarodowych oraz uzyskiwać korzyści skali dzięki istnieniu nieformalnych sieci społecznych, które później przekształcono w formalne organizacje branżowe. Należy podkreślić, że system społeczno-gospodarczy na Tajwanie był stabilniejszy od tego w Korei Południowej. Czang Kaj-szek szybko skonsolidował władzę na wyspie i w kolejnych dekadach, aż do rozpoczęcia procesu demokratyzacji w latach 80., nie istniała żadna realna siła wewnętrzna, która mogłaby zagrozić Kuomintangowi (Legiędź, 2018).

Podsumowując, państwo prorozwojowe na Tajwanie powstało, kiedy Czang Kaj-szek z sukcesem skonsolidował władzę. Szybko przeprowadzono reformę rolną, a następnie wdrożono politykę proeksportową, kiedy okazało się, że polityka substytucji importu jest nieskuteczna. Ponieważ rząd uznał, że jednym z głównych warunków zachowania suwerenności jest silna gospodarka, szybko stworzono odpowiedni klimat dla inwestycji i wzrostu gospodarczego. Zarazem polityka rządu była niezależna od grup interesu, które mogłyby spowolnić lub uniemożliwić reformy. Głównie dlatego, że takie silne organizacje nie istniały. Administracja rządowa oraz członkowie partii byli lojalni wobec władzy, ponieważ ich pozycja była ściśle uzależniona od woli Czang Kaj-szeka. Z jednej strony, Chińczycy przybyli na Tajwan po 1945 roku stanowili mniejszość i tylko silna pozycja Kuomintangu gwarantowała im zachowanie pracy oraz przywilejów. Z drugiej strony, ewakuując się na Tajwan pod koniec lat 40., Czang Kaj-szek dokonał swoistej selekcji elit, zabierając ze sobą najbardziej lojalnych oraz kompetentnych współpracowników. Wszystkie te czynniki umożliwiły powstanie na szczęblu centralnym merytokracyjnej biurokracji, która była w stanie prowadzić efektywną politykę gospodarczą i Tajwan wszedł na ścieżkę szybkiego wzrostu gospodarczego. Zjawiska takie jak *rent seeking* oraz korupcja występowały w mniejszej skali niż w innych krajach na podobnym stopniu rozwoju (Legiędź, 2018).

Nieco inaczej wyglądała sytuacja Korei Południowej. Tutaj proces kształtowania się elit rządowych, które stworzyły podstawy dla działania państwa prorozwojowego, trwał dłużej. Pod rządami Sygmana Rhee powstał raczej typowy dla krajów rozwijających się reżim oligarchiczny z silną pozycją prezydenta oraz największych przedsiębiorstw. W tym czasie korupcja oraz poszukiwanie renty było zjawiskiem powszechnym. Reżim prezydenta Rhee został obalony w wyniku niepokojów społecznych, a władzę przejęło wojsko kierowane przez generała Parka. Tak jak w przypadku Tajwanu jednym z głównych czynników dyscyplinującym działanie administracji było zagrożenie zewnętrzne. Żeby przeciwstawić się Korei

Północnej, potrzebna była silna armia oraz gospodarka. Rząd generała Parka był w stanie narzucić czebolom swoją politykę gospodarczą i w ten sposób powstały warunki dla państwa prorozwojowego (Mo i Weingast, 2013; You, 2013).

8.6. Ku demokracji – rozpad państwa prorozwojowego

W obu krajach czas rozkwitu państwa prorozwojowego przypadł na okres władzy autokratycznej. Używając argumentu walki z komunistami, rządy Korei i Tajwanu znacznie ograniczały zakres swobód obywatelskich. Wybory, jeśli w ogóle się odbywały, to pod ścisłą kontrolą władz, co gwarantowało zachowanie monopolu partiom rządzącym. Wszelkie przejawy działania opozycji były zwalczane, w obu państwach przeciwnicy polityczni trafiali do więzienia. Istotną konsekwencją uszczuplania swobód obywatelskich w sferze gospodarczej było ograniczenie prawa do tworzenia związków zawodowych i strajku, co pozwoliło na utrzymanie stosunkowo niskich kosztów siły roboczej. Rządy obu państw preferowały inwestycje, dzięki którym można było pozyskać dewizy, a mniej istotna była działalność gospodarcza prowadząca do zaspokojenia potrzeb konsumpcyjnych, w konsekwencji utrzymywał się wysoki poziom oszczędności. Co istotne, dzięki reformie rolnej większość społeczeństwa otrzymała niezbędne środki zapewniające przyzwoitą jakość życia. Ponieważ nierówności dochodowe utrzymywały się na niskim poziomie, nie istniała presja społeczna wymuszająca na rządzie wprowadzanie polityki redystrybucyjnej i kosztownych programów społecznych. Jak pisze Rodrik (1995: 92), rządy Korei i Tajwanu mogły skoncentrować się na powiększaniu „ciastka”, a nie na jego dzieleniu.

Tabela 8.2. Produkt krajowy brutto *per capita* w USD Korei, Filipin oraz Tajwanu przy uwzględnieniu siły nabywczej obliczany metodą wydatkową w cenach stałych przy roku odniesienia 2011

	1953	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2014
Korea Południowa	1 081	1 175	2 100	4 879	12 048	22 541	32 327	35 104
Filipiny	1 610	1 906	2 318	3 125	3 497	4 315	5 470	6 659
Tajwan	1 920	2 417	4 738	9 548	19 274	32 978	39 962	44 328

Źródło: Feenstra, Inklaar i Timmer, 2015.

W latach 80. w obu państwach przyspieszył proces demokratyzacji. W tym okresie stopień rozwoju Korei i Tajwanu wciąż odbiegał od poziomu rozwoju krajów

bogaty. Ponieważ struktury państwa prorozwojowego w obu krajach powstały w czasie rządów autorytarnych, mogłoby się wydawać, że istotne zmiany w systemie politycznym wpłyną negatywnie na tempo wzrostu gospodarczego. Stopy wzrostu w okresie po rozpoczęciu reform demokratycznych nadal jednak pozostawały na wysokim poziomie¹³. Wiele wskazuje nawet, że brak demokratyzacji mógłby zaszkodzić dalszemu wzrostowi i spowodować wpadnięcie Korei i Tajwanu w pułapkę średniego dochodu. Należy podkreślić, że chociaż w obu państwach wykształcił się w miarę stabilny system instytucjonalny sprzyjający wzrostowi gospodarczemu, to jednocześnie narastała nierównowaga pomiędzy zakresem wolności gospodarczych i politycznych w obu krajach. Na problemy związane nierównowagą pomiędzy stopniem otwartości systemu gospodarczego a systemu politycznego zwracają uwagę w swojej teorii North, Wallis oraz Weingast (2009: 20). Uważają oni, że system gospodarczy oraz polityczny zwykle działają według tej samej logiki i nie może dojść do fundamentalnych przekształceń gospodarki bez znaczących zmian systemu politycznego. Podobnie system polityczny nie może ewoluować bez zmian w sferze gospodarczej. Jeśli system gospodarczy, tak jak w przypadku Korei i Tajwanu, ewoluuje, zapewniając coraz większy stopień wolności ekonomicznej, a jednocześnie system polityczny pozostaje zamknięty – pojawia się nierównowaga, której skutkiem może być albo otwarcie systemu politycznego, albo ograniczenie wolności w sferze gospodarczej. Reformy gospodarcze przeprowadzone w Korei i na Tajwanie po II wojnie światowej znacząco zwiększyły zakres swobód gospodarczych. Zdecydowana większość mieszkańców Korei i Tajwanu zyskała szansę podjęcia pracy, zarówno w sektorze prywatnym, jak i publicznym. Oba państwa dostarczały swoim obywatelom kluczowe dla rozwoju dobra publiczne, takie jak edukacja czy infrastruktura. Konsekwencją długotrwałego wzrostu gospodarczego był wzrost zamożności obywateli i poszerzenie liczebności klasy średniej, co w połączeniu z rosnącym poziomem wykształcenia doprowadziło do wzrostu niezadowolenia spowodowanego ciągłym ograniczaniem swobód obywatelskich (You, 2013; Mo i Weingast, 2013).

Tabela 8.3. Średnie tempo wzrostu produktu krajowego brutto *per capita* Korei, Filipin oraz Tajwanu (%)

	1953–1960	1961–1970	1971–1980	1981–1990	1991–2000	2001–2010	2011–2014
Korea Południowa	1,27	6,07	9,09	9,51	6,58	3,70	2,09
Filipiny	2,47	1,99	3,06	1,25	2,21	2,48	5,05
Tajwan	3,35	6,98	7,43	7,33	5,52	2,00	2,64

Źródło: Feenstra, Inklaar i Timmer, 2015.

¹³ W latach 90. stopy wzrostu gospodarczego nie były już tak wysokie jak wcześniej, jednakże Korea i Tajwan osiągnęły w tym czasie na tyle wysoki poziom rozwoju, że nierealne było utrzymanie tych stóp. Podobna sytuacja ma miejsce obecnie w Chinach.

Autorytarne rządy znajdowały się nie tylko pod presją wewnętrzną, ale także zewnętrzną – głównie organizacji walczących o poszanowanie praw człowieka oraz niezadowolonych rządów zachodnich sojuszników. Kiedy w 1987 roku w Korei miały miejsce kolejne masowe demonstracje opozycji, Stany Zjednoczone dały wyraźny sygnał, że nie zaakceptują kolejnego przewrotu wojskowego (Mo i Weingast, 2013). Oznacza to, że zarówno w Korei, jak i na Tajwanie wraz ze wzrostem zamożności obywateli rósł koszt ograniczenia swobód obywatelskich. Obawiano się, że próby pacyfikacji protestów w drugiej połowie lat 80. mogłyby znacząco zahamować wzrost gospodarczy z dwu powodów. Po pierwsze, rządy obu państw mogły spodziewać się gospodarczych reperkusji ze strony zachodnich sprzymierzeńców (np. sankcji gospodarczych). Po drugie, próba przeciwdziałania dążeniom do rozszerzenia swobód obywatelskich wiązałaby się z zawężeniem swobód gospodarczych, co spowodowałoby ograniczenie przedsiębiorczości i w konsekwencji innowacyjności gospodarki. A przecież w dłuższej perspektywie to rządy prawa, a nie rządy autorytarne sprzyjają rozwojowi instytucji konkurujących ze sobą, dzięki czemu utrzymują się warunki dla Schumpeterowskiej twórczej destrukcji i długookresowego wzrostu gospodarczego. North, Wallis i Weingast (2009) podkreślają, że w prawie wszystkich rozwiniętych państwach świata istnieje porządek otwartego dostępu. Dlatego, aby utrzymać wysokie stopy wzrostu gospodarczego i dołączyć do grona krajów rozwiniętych, system polityczny Korei i Tajwanu musiał stać się bardziej otwarty. To oznaczało koniec rządów autorytarnych.

Proces demokratyzacji zbiegł się w czasie z powolnym zanikiem państwa prorozwojowego w obu krajach. Część ekonomistów uważa, że przyczyna rozpadu państwa prorozwojowego była skutkiem presji ze strony USA oraz gospodarczych organizacji międzynarodowych, aby liberalizować gospodarkę, szczególnie deregulować rynki finansowe oraz znosić bariery w handlu międzynarodowym (Radice, 2008: 1166–1167; Chu, 2002: 32–33). Było to zgodne z ówczesnym trendem, będącym konsekwencją kontrewolucji neoklasycznej w ekonomii. Ponieważ stopień uprzemysłowienia i konkurencyjności gospodarek Korei i Tajwanu w tym czasie był już wysoki, można przypuszczać, że korzystały one na znoszeniu barier w handlu międzynarodowym. Główną przyczyną końca państwa prorozwojowego były jednak zmiany w sferze politycznej. Na Tajwanie na liberalizację gospodarczą szczególnie naciskała opozycja, która uważała, że bezpośrednia kontrola Kuomintangu nad gospodarką i przedsiębiorstwami była coraz częściej źródłem patologii i hamowała proces demokratyzacji. Dlatego też rozpoczął się proces prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych oraz deregulacji rynków (Syu, 1995: 95). W przypadku Korei decyzję o zwiększeniu znaczenia w gospodarce mechanizmu rynkowego oraz sektora prywatnego podjęto już pod koniec rządów generała Parka. Stało się to w obliczu rosnącej potęgi czeboli, będącej konsekwencją prowadzonej w latach 70. polityki gospodarczej nastawionej na inwestycje w przemysł ciężki i chemiczny. Ponieważ wymagały one wysokich nakładów i wiązały się z dużymi korzyściami skali, rząd faworyzował największe czebole, tym samym umacniając ich pozycję monopolistyczną. W 1974 roku produkcja 10 największych czeboli

stanowiła 15,1% koreańskiego PKB, w 1984 roku było to już aż 67,4% (Amsden, 1989: 116). Część czeboli stała się zbyt duża, żeby upaść (*too big to fail*). Ponieważ działanie czeboli było uzależnione od państwowych kredytów, ekspansywna polityka monetarna doprowadziła do znacznego wzrostu inflacji pod koniec lat 70. oraz załamania wzrostu gospodarczego. W 1979 roku koreańskie PKB skurczyły się o 5,2% (J. Woo, 1991: 177).

Trudno kwestionować zasadniczą rolę państwa prorozwojowego w sukcesie ekonomicznym okresu rządów autorytarnych, ale w czasie rządów demokratycznych rola polityki gospodarczej nie jest już tak kluczowa. W obu państwach idea aktywnej ingerencji polityków w procesy gospodarcze jest nadal popularna, a zakres narzędzi, jakimi dysponują, wykracza poza ramy przyjęte w innych krajach rozwiniętych¹⁴. Niełatwo jednak udowodnić istotny wpływ tych działań na koniunkturę gospodarczą w okresie ostatnich dwóch dekad. Postępująca demokratyzacja spowodowała, iż kontrola państwa nad gospodarką systematycznie słabła. Było to widoczne szczególnie w Korei. Biznes, czyli w Korei głównie czebol, starał się wykorzystać demokratyzację, nadając rządowym regulacjom korzystny dla swoich celów kierunek. W czasach rządów autorytarnych administracja mogła użyć argumentów siłowych, aby narzucić politykę gospodarczą, natomiast rządy demokratyczne potrzebowały korporacyjnych dotacji, aby wygrywać wybory. Dlatego czebol skutecznie torpedowały serie reform, których celem była ich restrukturyzacja i poprawa efektywności zarządzania w korporacjach (Mo i Weingast, 2013: 142). Po problemach gospodarczych końca lat 70. autorytarny rząd zmienił zasady kredytowania przedsiębiorstw, faworyzując małe i średnie przedsiębiorstwa oraz ograniczając tani kredyt dla czeboli. Jednak wskutek zmian politycznych z końca lat 80. czebol odzyskały swoją siłę i ponownie uzyskały nieograniczony dostęp do taniego kredytu. Dostępność kredytu była łatwiejsza w wyniku postępującej deregulacji i liberalizacji sektora finansowego. Czebol wspierały liberalizację gospodarczą w takim zakresie, w jakim uznawały, że może ona wpłynąć pozytywnie na ich działalność. W ten sposób w wyniku deregulacji sektora finansowego wzrosło znaczenie należących do czeboli parabanków. W konsekwencji powstała banka inwestycyjna, która doprowadziła do kryzysu finansowego oraz gospodarczego w 1997 roku.

Azjatycki kryzys gospodarczy był znaczącym punktem zwrotnym w historii ewolucji systemu instytucjonalnego w Korei. Perturbacje gospodarcze mogły przyczynić się do powrotu rządów autorytarnych, jednak nic takiego się nie stało. Wybory prezydenckie wygrał po raz pierwszy kandydat obozu wywodzącego się z demokratycznej opozycji. Nowy rząd zaczął przeprowadzać reformy gospodarcze i polityczne, których celem było ograniczenie potęgi czeboli oraz likwidacja

14 Zarazem należy pamiętać, że rola państwa w Korei i na Tajwanie różni się od tej w innych krajach rozwiniętych. W przypadku polityki gospodarczej rządy obu państw interweniuje w stopniu znacznym, natomiast w przypadku sfery socjalnej ingerencja jest znacznie mniejsza niż np. w krajach Europy Zachodniej.

systemu powiązań między biznesem, politykami i urzędnikami. Przeprowadzone zmiany zakładały dalszą liberalizację gospodarczą, w tym liberalizację rynków finansowych oraz znoszenie barier w handlu międzynarodowym. Zrealizowano reformy strukturalne w sektorze finansowym, korporacyjnym, pracowniczym i publicznym. Reformy czeboli miały na celu zwiększenie przejrzystości i odpowiedzialności w zakresie ładu korporacyjnego i praktyk księgowych. Z kolei reforma finansów poprawiła działanie nadzoru finansowego i wzmocniła bezpieczeństwo finansowe. Ponadto rząd szybko rozszerzył sieć zabezpieczeń społecznych, takich jak ubezpieczenia na wypadek bezrobocia, ubezpieczenia zdrowotne, system emerytalny i pomoc socjalną dla osób ubogich. Nowe rządy przeprowadziły także szereg reform politycznych. Ich rezultatem było zwiększenie przejrzystości funkcjonowania i finansowania partii politycznych. Ograniczono nadużycia ze strony prokuratury, policji i innych agencji rządowych wykorzystywanych często wcześniej w celach politycznych. Ustanowiono Komisję Praw Człowieka (Human Rights Commission), której zadaniem było umocnienie zasad rządów prawa. Podjęto też wiele działań w celu ograniczenia korupcji. Znacznie urosła siła organizacji społeczeństwa obywatelskiego, które prowadząc negatywne kampanie przeciwko skorumpowanym politykom i biznesmenom, były w stanie znacznie ograniczyć skalę korupcji i innych nieprawidłowości w sferze gospodarczej oraz politycznej (You, 2013).

Na Tajwanie, tak jak w przypadku Korei, demokratyzacja oznaczała koniec państwa prorozwojowego. Jednak ze względu na to, że w gospodarce dominowały małe i średnie przedsiębiorstwa, w wyniku demokratyzacji nie pojawiła się tak wyraźna asymetria pomiędzy państwem a biznesem. Rząd nadal kontrolował system finansowy i w konsekwencji tajwańska gospodarka okazała się odporna na kryzys w regionie. W przypadku Tajwanu przyczyną rozpadu państwa prorozwojowego była nie tylko zmiana polityki gospodarczej na bardziej liberalną, ale także mniejsza skuteczność aparatu biurokratycznego. W wyniku demokratyzacji sieć klientelistyczna, która pozwalała Kuomintangowi kontrolować proces wyborów na szczeblu lokalnym, zaczęła obejmować także szczebel centralny administracji, wcześniej uznawany za merytokratyczny. Znacząco zmniejszyło to efektywność wdrażania polityki gospodarczej przez biurokratów (Rigger, 1999: 149; Roy, 2003: 206). Punktem zwrotnym było przejęcie władzy przez opozycję demokratyczną po wyborach prezydenckich w 2000 roku. Podobnie jak w przypadku Korei nowe władze przeprowadziły szereg reform politycznych i gospodarczych, których celem było ograniczenie dotychczasowych powiązań między politykami oraz gospodarką, a także umocnienie instytucji państwa prawa.

Doświadczenia Korei oraz Tajwanu z przełomu XX i XXI wieku wskazują, że kluczem do podtrzymania wzrostu gospodarczego i uniknięcia pułapki średniego dochodu nie było państwo rozwojowe (interwencjonistyczna polityka gospodarcza), lecz ewolucja w kierunku systemu instytucjonalnego, który zapewniał większą równowagę pomiędzy sferą polityczną i gospodarczą. W obu państwach w wyniku demokratycznych przemian nastąpiło zbliżenie do systemu opartego na

zasadzie rządów prawa, wobec którego obywatele są równi i mają pewność, że to obowiązujące dzisiaj będzie obowiązywać również jutro. Powstały system instytucjonalny gwarantuje swobodniejszy dostęp do rynków politycznych i gospodarczych wszystkim obywatelom. Umożliwia to znacznie szerszy stopień specjalizacji i wymiany, co zwiększa innowacyjność gospodarki i w konsekwencji pozwala osiągnąć większe bogactwo. Nie oznacza to jednak, że proces demokratyzacji rozwiązał wszystkie problemy. Korea i Tajwan to wciąż stosunkowo młode demokracje, które nadal borykają się z licznymi nieprawidłowościami i nadużyciami, zarówno ze strony polityków, jak i przedsiębiorców. Przykładem mogą być liczne afery korupcyjne, do jakich dochodziło i nadal dochodzi w obu państwach¹⁵. Mimo wszystko system społeczno-gospodarczy obu krajów ewoluuje w kierunku porządku otwartego dostępu i jeśli czynniki zewnętrzne (zagrożenie ze strony sąsiadów) nie wpłyną negatywnie na ten proces, to trudno sobie wyobrazić, aby Korea lub Tajwan wróciły do rozwiązań z czasów autorytarnych.

8.7. Podsumowanie

W przypadku Korei oraz Tajwanu aktywna polityka gospodarcza okazała się skuteczna – w latach 60. gospodarki tych dwóch państw weszły na ścieżkę szybkiego wzrostu i rozwoju gospodarczego. Wysokie tempo udało się utrzymać przez kolejne dekady i oba kraje z powodzeniem dołączyły do grona krajów rozwiniętych. Polityka interwencjonistyczna okazała się skuteczna, ponieważ w obu państwach zastosowano rozwiązania, które zapewniały równowagę pomiędzy sferą polityczną i gospodarczą. Z jednej strony, rządy były w stanie narzucić przedsiębiorcom politykę gospodarczą służącą rozwojowi, z drugiej zaś, politycy nie nadużywali swojej pozycji, ponieważ rozumieli, że ich przetrwanie było uzależnione od kondycji gospodarki. Głównym czynnikiem dyscyplinującym działanie polityków było zagrożenie ze strony komunistycznych sąsiadów i specyficzna sytuacja międzynarodowa. W rezultacie pomimo istnienia autokratycznych reżimów zarówno w Korei, jak i na Tajwanie system instytucjonalny zapewniał, że korzyści ze wzrostu gospodarczego trafiały do ogółu społeczeństwa, a nie jedynie do wąskiej grupy elit, tak jak ma to miejsce w przypadku wielu państw rozwijających się. Bogacące i coraz lepiej wykształcone społeczeństwo wywierało presję na autorytarne władze, co w konsekwencji doprowadziło do upadku autorytaryzmu i transformacji ku

¹⁵ Chen Shui-bian, pierwszy prezydent Tajwanu wywodzący się z opozycji demokratycznej, został w 2009 roku skazany za korupcję na 19 lat więzienia. Natomiast Korei w 2017 roku oskarżona o korupcję prezydent Korei Park Geun-hyea została pozbawiona urzędu na drodze impeachmentu. W 2018 roku Prezydent Park została skazana na 24 lata więzienia.

demokracji. Bez zmian systemu politycznego zarówno Korea, jak i Tajwan najprawdopodobniej nie przekształciłyby się w kraje rozwinięte o tak innowacyjnej gospodarce. Doświadczenia obu państw potwierdzają, że trudno sobie wyobrazić, aby Chiny zdołały przekształcić się w wysokorozwiniętą gospodarkę bez istotnych zmian instytucjonalnych, zwłaszcza bez nadania Chińczykom większego zakresu swobód politycznych.

Zakończenie

Doświadczenie pokazuje, że rozwój gospodarczy nie przebiega według jednego schematu i dlatego ekonomistom tak trudno przygotować uniwersalną receptę na problemy, z jakimi borykają się kraje rozwijające się. Ostatnie dekady okazały się dla badaczy rozwoju okresem szczególnie interesującym. Nowych doświadczeń i wyzwań dostarczał bieg wypadków, a nowe koncepcje teoretyczne zostały poszerzone. Cele tej książki to, z jednej strony, pokazanie interesujących aspektów rozwoju krajów, w których z powodzeniem podjęto ważne reformy ustroju gospodarczego, a z drugiej – potwierdzenie ważności instytucjonalnej metodologii badań ekonomicznych. Aby je osiągnąć, dokonano krytycznego przeglądu dotychczasowych badań nad rozwojem gospodarczym, zaprezentowano pojęcia i koncepcje nowej ekonomii instytucjonalnej dotyczące rozwoju oraz przedstawiono wybrane doświadczenia krajów rozwijających się, głównie Chińskiej Republiki Ludowej, ale także Wietnamu, Korei Południowej oraz Tajwanu. Wybór tylko czterech państw azjatyckich może sugerować ograniczoność możliwych wniosków. Należy jednak pokreślić wielkość i szczególne znaczenie gospodarki ChRL oraz to, że w każdym z przedstawianych krajów splatają się unikatowe warunki gospodarcze i polityczne. To ostatnie czyni wymienione gospodarki azjatyckie szczególnie interesującym przedmiotem analizy instytucjonalnej.

Przeprowadzona analiza pozwala stwierdzić, że podejście instytucjonalne zakładające uwzględnianie znaczenia interakcji instytucji formalnych i nieformalnych oraz *path dependence* zdecydowanie pomaga w badaniach procesów rozwojowych. Należy jednak od razu podkreślić, że osiągnięcie celu pracy nie jest równoznaczne z nakreśleniem w niej elementów polityki gospodarczej, której efektem byłby rozwój ekonomiczny w dowolnym zakątku świata. Przeciwnie, analiza instytucjonalna daje liczne dowody na to, że uniwersalna recepta nie istnieje. Ponieważ instytucje mają znaczenie, zainicjowanie i pomyślna kontynuacja rozwoju w konkretnych przypadkach wymagają zawsze szczególnego połączenia czynników, różnej proporcji rozwiązań rynkowych i interwencjonistycznych oraz różnego tempa reform.

Zbyt często problemy rozwoju próbowano rozwiązać, skupiając się na jednej przyczynie niedorozwoju lub zalecając jeden konkretny pakiet reform, który miał

sprawdzić się w każdych warunkach. Ekonomia rozwoju, którą pierwotnie miała charakteryzować interdyscyplinarność, nader często powielala błędy nurtu ortodoksyjnego, tworząc uproszczone modele gospodarek krajów rozwijających się. Rozwój gospodarczy to wynik unikatowego, historycznego połączenia wielu czynników. Waga danego czynnika zmienia się w czasie i tym trudniej oszacować, co hamuje rozwój w danym momencie, a co może go pobudzić. Te cechy rozwoju gospodarczego są w większym stopniu uwzględniane na gruncie ekonomii instytucjonalnej, zakładającej silne związki między ekonomią, polityką i kulturą oraz akcentującej historyczny charakter zjawisk ekonomicznych. Badanie rozwoju wymaga z tej perspektywy analizy interdyscyplinarnej i kontekstowej.

Świadomość, że instytucje w dużym stopniu wpływają pozytywnie na procesy rozwojowe, jest coraz większa wśród badaczy ekonomii rozwoju, jednakże nazbyt często instytucjonalne podejście stosowane w ramach ekonomii rozwoju było i jest upraszczane, zarówno już w punkcie wyjścia, przy definiowaniu instytucji, jak i w trakcie samej analizy. Takie ujęcie w skrócie można przedstawić następująco: (1) instytucje są istotnym czynnikiem rozwoju gospodarczego, ale (2) instytucje to przede wszystkim zasady formalne tworzone przez rząd, stąd (3a) państwo powinno aktywnie działać w celu stymulowania procesów rozwojowych lub (3b) państwo stworzy prawa własności i zapewni ich egzekwowanie, a rynek będzie dalej działał już sam. W ten sposób instytucje wpisuje się w stosunkowo jałowy dyskurs między przeciwnikami i zwolennikami państwowej ingerencji w gospodarkę rynkową. W pracy przedstawiono szereg dowodów na to, że takie ujęcie jest błędne, przede wszystkim z uwagi na założone związki między instytucjami formalnymi i nieformalnymi. Analiza rozwoju potwierdza stanowisko prezentowane często w NEI, że tak powszechne w ekonomii przekonanie o racjonalności jednostki nie odpowiada gospodarczej rzeczywistości i tym samym negatywnie wpływa na rezultat analizy. Uznanie, że człowiek działa racjonalnie jedynie w ograniczonym zakresie, oraz przyjęcie zasad indywidualizmu instytucjonalnego, tak jak ma to miejsce w przypadku badaczy nowej ekonomii instytucjonalnej, pozwala przezwyciężyć szereg problemów głównego nurtu ekonomii. Takie założenia w szczególności ułatwiają analizę gospodarek krajów rozwijających się, w których warunki w jeszcze większym stopniu odbiegają od założeń przyjmowanych w modelach neoklasycznych.

Przedstawione przykłady reform pozwoliły dostrzec uzależnienie drogi rozwoju od historii, kontekstu politycznego i zewnętrznego oraz to, że kolejne stadia przemian mogą rządzić się odmiennymi logikami. Przykład Chińskiej Republiki Ludowej pokazuje, jak niewielka liberalizacja warunków funkcjonowania rolnictwa wyzwoliła niewykorzystane dotąd możliwości chińskiej wsi, co zachęciło władze do dalszych reform, w konsekwencji czego gospodarka chińska weszła na trwałą ścieżkę wzrostu i rozwoju. Badania chińskich przemian potwierdziły przekonanie, że koniecznym warunkiem zainicjowania procesów rozwojowych jest stworzenie takich warunków instytucjonalnych, które zapewnią minimum wolności w sferze gospodarczej jako koniecznej przesłanki przedsiębiorczości. Gospodarka Chin zaczęła rosnać w momencie, kiedy władze Komunistycznej Partii Chin pozwoliły

zwykłym Chińczykom pracować na własny rachunek zgodnie z mottem Denga Xiaopinga: „Nieważne, czy kot jest czarny, czy biały, ważne, żeby łapał myszy”. Jednocześnie trzeba podkreślić, że do zainicjowania rozwoju wystarczyły niewielkie zmiany – rolnikom pozwolono, z początku stosunkowo niechętnie, dowolnie dysponować częścią zbiorów. Ale kiedy eksperyment się udał, doprowadził do rozwiązania komun wiejskich. Przekształcenia te nie obejmowały jednak prywatyzacji ziemi. Mimo wszystko był to wystarczający impuls, żeby uruchomić na wsi procesy rozwojowe. Zmiany te nie spowodowałyby trwałego wzrostu gospodarczego, gdyby system instytucjonalny wciąż nie ewoluował. Między innymi dlatego nadwyżkę kapitału, która pojawiła się w rolnictwie, można było wykorzystać na działanie przedsiębiorstw powiatowych i gminnych.

Warto podkreślić, że chińskie reformy nie były efektem przemyślanej polityki opartej na którejś ze znanych teorii ekonomicznej. Były one rezultatem oddolnego dążenia człowieka do poprawy własnej sytuacji materialnej i wymuszonego niewydolnością ekonomiczną socjalistycznej gospodarki przyzwolenia władzy na zmiany. Zmęczone dekadami socjalistycznych kampanii politycznych i gospodarczych autorstwa Mao Zedonga chińskie społeczeństwo było w stanie w końcu wykorzystać posiadane zasoby. Potencjał przedsiębiorczości był tak duży, że przez pierwszą dekadę gospodarka rozwijała się pomimo braku podstawowych instytucji gospodarki rynkowej pozwalających np. na efektywną ochronę własności. Dopiero w połowie lat 90. władze ChRL zaczęły tworzyć zasady podobne do tych istniejących w państwach o rozwiniętej gospodarce rynkowej, co umożliwiło dalszy wzrost.

Nie we wszystkich obszarach chińskie reformy powiodły się tak, jak w sektorze agrarnym. Tam, gdzie chińskie władze starały się zachować ścisłą kontrolę nad gospodarką, np. w sektorze przedsiębiorstw państwowych, wzrost nie był tak imponujący. Przez pierwsze piętnaście lat źródłem wzrostu gospodarczego były głównie przedsiębiorstwa spoza sektora państwowego. Dopiero systematycznie przeprowadzane od połowy lat 90. procesy prywatyzacji i komercjalizacji umożliwiły gospodarczą ekspansję dużych przedsiębiorstw państwowych.

Imponujący wzrost gospodarczy Chin sprawiał, że chińska reforma przeciwstawiana była często polskiej transformacji i prezentowana jako wzór do naśladowania. Z obecnej perspektywy można domniemywać, że być może obranie drogi podobnej do chińskiej przyniosłoby lepsze efekty w Rosji i innych krajach powstałych po rozpadzie Związku Radzieckiego. Chiny są imponującym przykładem pragmatycznego łączenia instytucji z ustrojów uznawanych tradycyjnie za przeciwstawne, ale przyjmowane tam rozwiązania trudno wyobrazić sobie w Polsce, w której w dobie realnego socjalizmu wielokrotnie podejmowano próby reform mających na celu zwiększenie ekonomicznej efektywności. Ponadto wbrew sugestii, że ewolucyjna droga pozwoliła zmniejszyć społeczne koszty reform, należy zauważyć, że chińska droga rozwoju nie zabezpieczyła ludności przed wielkimi społecznymi kosztami i rozwarstwieniem dochodowym. W przypadku państwa niedemokratycznego koszty te znacznie trudniej oszacować, a ponadto łatwiej je

ukrywać. Chińczycy borykają się nie tylko z problemem rosnących dysproporcji w poziomie dochodów życia, ale także z dewastacją środowiska naturalnego, demografią, a także nieprzejrzystym systemem finansowym. To także są efekty polityki rządu chińskiego, których konsekwencje długofalowe mogą być bardzo niebezpieczne. Nie ulega wątpliwości, że chińska droga rozwoju dostarcza ważnych argumentów za tezą, że to utrzymanie stabilności politycznej i społecznej, a nie demokracja jest jedną z najważniejszych przesłanek rozwoju gospodarczego. Niemniej jednak przyjęty w ChRL sposób reformowania gospodarki nie mógłby być powielany w krajach, w których istniała silna potrzeba wolności i które podlegały głębokim reformom politycznym.

W książce przedstawiono też doświadczenia Wietnamu – kraju, który obrał podobny sposób reformowania socjalistycznej gospodarki jak Chiny. Pobieźna analiza reform w Wietnamie potwierdziła wiele przedstawionych powyżej wniosków płynących z badania chińskiej gospodarki. Zarazem Wietnam sam w sobie jest ciekawym przedmiotem analizy instytucjonalnej. Na przykładzie tego kraju i różnic pomiędzy jego północnym i południowym regionem można pokazać, jak ważne są instytucje nieformalne. Model wietnamskiej transformacji, podobnie jak chińskiej, ma naturalne granice. Stosunkowo niewielkie zmiany instytucjonalne polegające na adaptacji instytucji gospodarki centralnie planowanej do warunków gospodarki rynkowej są skuteczne tylko do pewnego etapu rozwoju. Dalszy progres uzależniony jest od kolejnych głębszych reform. Czy takie reformy mają szansę powodzenia, zależy jednak od tego, czy organizacje osiągające obecnie największe zyski będą skłonne do dalszych zmian. Żeby zrozumieć ten proces, potrzeba dalszych badań nad instytucjami, a doświadczenia Wietnamu wydają się idealnym przedmiotem głębszej analizy.

W ostatnim rozdziale przedstawiono proces rozwoju i reformy gospodarcze przeprowadzone w Korei Południowej oraz na Tajwanie. Aktywna polityka gospodarcza władz tych krajów umożliwiła wejście na drogę szybkiego wzrostu gospodarczego, ale żeby utrzymać tempo wzrostu i dołączyć do grona państw bogatych, niezbędne były zmiany polityczne. Analiza doświadczeń tych dwóch zachodnioazjatyckich gospodarek sugeruje, że zwiększenie zakresu wolności politycznej jest jednak kluczowe, aby dane państwo uznać za rozwinięte. Jest to ważny wniosek nie tylko w kontekście przyszłości Chin, ale także innych krajów, które aspirują do osiągnięcia takiego statusu.

Parafrazując fragment zakończenia książki poświęconej antropologii ekonomicznej (Hann, Hart, 2015: 195), można powiedzieć, że toczący się spektakl interakcji między kapitalizmem a socjalizmem, zwłaszcza w Azji Wschodniej, to doskonała przestrzeń, by nie tylko badać instytucjonalne warunki rozwoju, ale także przekraczać granice naszej ideologicznej wyobraźni i doskonalić ekonomiczną wiedzę.

Bibliografia

- Acemoğlu D. (2004), *Understanding Institutions*, [zaprezentowano na:] „Lionel Robbins Memorial Lectures”, London, economics.mit.edu/files/1353 (dostęp: 17.04.2018).
- Acemoğlu D., Johnson S., Robinson J.A. (2001), *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*, „American Economic Review”, t. 91, nr 5.
- Acemoğlu D., Johnson S., Robinson J.A. (2005), *Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth* [w:] *Handbook of Economic Growth*, P. Aghion, S. Durlauf N. (red.), Elsevier, Amsterdam; San Diego; Oxford; London.
- Acemoğlu D., Johnson S., Robinson J.A., Yared P. (2008), *Income and Democracy*, „American Economic Review”, t. 98, nr 3.
- Acemoğlu D., Naidu S., Restrepo P., Robinson J.A. (2014), *Democracy Does Cause Growth*, Working Paper, nr 20004, National Bureau of Economic Research.
- Acemoğlu D., Robinson J.A. (2010), *The Role of Institutions in Growth and Development* [w:] *Leadership and Growth*, D. Brady, M. Spence (red.), World Bank, Washington.
- Acemoğlu D., Robinson J.A. (2012), *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Crown Publishing Group, New York.
- Acemoğlu D., Robinson J.A. (2014), *Dlaczego narody przegrywają: źródła władzy, pomysłowości i ubóstwa*, Zysk i S-ka, Poznań.
- Acemoğlu D., Robinson J.A. (2015), *The Rise and Decline of General Laws of Capitalism*, „Journal of Economic Perspectives”, t. 29, nr 1.
- Acemoğlu D., Robinson J.A. (2016), *Paths to Inclusive Political Institutions* [w:] *Economic History of Warfare and State Formation*, J. Eloranta, E. Golson, A. Markevich, N. Wolfseria (red.), Springer, Singapore.
- Agassi J. (1960), *Methodological Individualism*, „The British Journal of Sociology”, t. 11, nr 3.
- Agassi J. (1975), *Institutional Individualism*, „The British Journal of Sociology”, t. 26, nr 2.
- Alchian A. (2006), *Uncertainty, Evolution and Economic Theory* [w:] *Collected Works of Armen A. Alchian*, D.K. Benjamin (red.), Liberty Fund, Indianapolis; Lancaster.
- Alchian A., Demsetz H. (1972), *Production, Information Costs, and Economic Organization*, „American Economic Review”, t. 62, nr 5.
- Alesina A., Rodrik D. (1994), *Distributive Politics and Economic Growth*, „The Quarterly Journal of Economics”, t. 109, nr 2.

- Amsden A.H. (1979), *Taiwan's Economic History: A Case of Etatism and a Challenge to Dependency Theory*, „Modern China”, t. 5, nr 3.
- Amsden A.H. (1989), *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press, New York.
- Amsden A.H. (2001), *The Rise of „the Rest”: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, Oxford University Press, Oxford; New York.
- Aoki M. (2001), *Toward a Comparative Institutional Analysis*, MIT Press, Cambridge.
- Arrow K.J. (1965), *Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care: Reply (The Implications of Transaction Costs and Adjustment Lags)*, „American Economic Review”, t. 55, nr 1.
- Arrow K.J. (1969), *The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation*, „The Analysis and Evolution of Public Expenditure: The PPB system”, t. 1.
- Arrow K.J. (1974), *The Limits of Organization*, Norton, New York.
- Arrow K.J. (1983), *Information and Economic Behavior [w:] Collected Papers of Kenneth J. Arrow*, Harvard University Press, Cambridge.
- Arrow K.J. (1994), *Methodological Individualism and Social Knowledge*, „The American Economic Review”, t. 84, nr 2.
- Arthur W.B. (1989), *Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events*, „The Economic Journal”, t. 99, nr 394.
- Arthur W.B. (1994), *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Balassa B. (1988), *The Lessons of East Asian Development: An Overview*, „Economic Development and Cultural Change”, t. 36, nr 3.
- Balcerowicz L. (1997), *Socjalizm, kapitalizm, transformacja: szkice z przełomu epok*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bałtowski M., Miszewski M. (2007), *Transformacja gospodarcza w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Barrett R.E., Whyte M.K. (1982), *Dependency Theory and Taiwan: Analysis of a Deviant Case*, „American Journal of Sociology”, t. 87, nr 5.
- Barro R.J. (1996), *Democracy and Growth*, „Journal of Economic Growth”, t. 1, nr 1.
- Barro R.J., Sala-i-Martin X. (2004), *Economic Growth*, MIT Press, Cambridge.
- Barzel Y. (1997), *Economic Analysis of Property Rights*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Beck T., Levine R. (2005), *Legal Institutions and Financial Development [w:] Handbook of New Institutional Economics*, C. Ménard, M.M. Shirley (red.), Springer, Dordrecht.
- Benham A., Benham L. (2000), *Measuring the Costs of Exchange [w:] Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, C. Ménard (red.), Edward Elgar Publishing, Cheltenham; Northampton.
- Beresford M. (1999), *The Vietnamese Transition from Plan to Market: Transformation of the Planning Mechanism*, Department of Economics, Macquarie University, Sydney.
- Beresford M. (2008), *Doi Moi in Review: the Challenges of Building Market Socialism in Vietnam*, „Journal of Contemporary Asia”, t. 38, nr 2.

- Berger P.L., Luckmann T. (1983), *Społeczne tworzenie rzeczywistości*, PIW, Warszawa.
- Bhagwati J.N. (1978), *Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*, Ballinger, New York.
- Bhagwati J.N. (1982), *Directly Unproductive, Profit-seeking (DUP) Activities*, „Journal of Political Economy”, t. 90, nr 5.
- Bhagwati J.N. (1988), *Export-Promoting Trade Strategy: Issues and Evidence*, „The World Bank Research Observer”, t. 3, nr 1.
- Bhatt N., Tang S.-Y. (1998), *The Problem of Transaction Costs in Group-Based Microlending: An Institutional Perspective*, „World Development”, t. 26, nr 4.
- Boland L.A. (1979), *Knowledge and the Role of Institutions in Economic Theory*, „Journal of Economic Issues”, t. 13, nr 4.
- Boland L.A. (1992), *The Principles of Economics: Some Lies My Teachers Told Me*, Routledge, London; New York.
- Bolesta A. (2006), *Chiny w okresie transformacji: reformy systemowe, polityka rozwojowa i państwowe przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Akademickie Dialog, Warszawa.
- Brandt L. (1989), *Commercialization and Agricultural Development: Central and Eastern China, 1870–1937*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Buchanan J.M. (1989), *Essays on the Political Economy*, University of Hawaii Press, Honolulu.
- Buchanan J.M. (1999), *The Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*, Liberty Fund, Indianapolis.
- Buchanan J.M., Tullock G. (1999), *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, Liberty Fund, Indianapolis.
- Buckley R.M. (1989), *Housing Finance in Developing Countries: A Transaction Cost Approach*, „The World Bank Policy Research Working Paper Series”, nr 347.
- Cai F., Du Y. (2006), *The Changing Nature of Rural Poverty and New Policy Orientations*, „Chinese Economy”, t. 39, nr 4.
- Chai J.C.H., Roy K.C. (2006), *Economic Reform in China and India: Development Experience in a Comparative Perspective*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham; Northampton.
- Chan K.W. (1994), *Cities with Invisible Walls: Reinterpreting Urbanization in Post-1949 China*, Oxford University Press, Hong Kong; New York.
- Chan K.W. (2015), *Five Decades of the Chinese Hukou System [w:] Handbook of Chinese Migration: Identity and Wellbeing*, R.R. Iredale, F. Guo (red.), Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Chang H.-J. (1993), *The Political Economy of Industrial Policy in Korea*, „Cambridge Journal of Economics”, t. 17, nr 2.
- Chang H.-J. (1999), *The Economic Theory of the Developmental State [w:] The Developmental State*, M. Woo-Cumings (red.), Cornell University Press, London.
- Chang H.-J. (2007), *Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development – Some Key Theoretical Issues [w:] Institutional Change and Economic Development*, H.-J. Chang (red.), Anthem Press, Tokyo.
- Chang H.-J. (2011), *Institutions and Economic Development: Theory, Policy and History*, „Journal of Institutional Economics”, t. 7, nr 4.

- Chen Jiandong i in. (2010), *The Trend of the Gini Coefficient of China*, „Brooks World Poverty Institute Working Paper”, nr 109.
- Chen Jie (2013), *A Middle Class Without Democracy: Economic Growth and the Prospects for Democratization in China*, Oxford University Press, Oxford; New York.
- Chen Jiyuan (1999), *Reforma wsi w Chinach na przełomie wieków*, „Wiś i Rolnictwo”, nr 3.
- Chen John-ren (2005), *China's Way of Economic Transition*, „Transition Studies Review”, t. 12, nr 2.
- Chen Y. (2009), *Transition and Development in China: Towards Shared Growth*, Ashgate Publishing, Ltd., Farnham; Burlington.
- Chobanov G., Egbert H. (2007), *The Rise of the Transaction Sector in the Bulgarian Economy*, „Comparative Economic Studies”, t. 49, nr 4.
- Chow G.C. (2002), *China's Economic Transformation*, Wiley-Blackwell, Malden; Oxford; Carlton.
- Chu Y. (2002), *Re-engineering the Developmental State in an Age of Globalization: Taiwan in Defiance of Neo-liberalism*, „China Review”, t. 2, nr 1.
- Coase R.H. (1937), *The Nature of the Firm*, „Economica”, t. 4, nr 16.
- Coase R.H. (1991), *Prize Lecture: The Institutional Structure of Production*, https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/1991/coase-lecture.html (dostęp: 09.05.2018).
- Coase R.H. (1992), *The Institutional Structure of Production*, „American Economic Review”, t. 82, nr 4.
- Coase R.H. (2013), *Firma, rynek i prawo*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Colombatto E., Macey J.R. (1997), *Lesson from Transition in Eastern Europe. A Property Right Interpretation*, „IB Review”, t. 1, nr 1.
- Commons J.R. (1931), *Institutional Economics*, „American Economic Review”, t. 21, nr 4.
- Commons J.R. (1997), *The Problem of Correlating Law, Economics and Ethics* [w:] *John R. Commons: Selected Essays*, M. Rutherford, W.J. Samuels (red.), Routledge, New York.
- Cook I.G., Qi H. (2006), *TVE Development in China: Lessons from Golden Cat Cement* [w:] *Globalization, Competition and Growth in China*, J. Chen, S. Yao (red.), Routledge, Oxon; New York.
- Cumings B. (1999), *Webs with No Spiders, Spiders with No Webs: The Genealogy of the Developmental State* [w:] *The Developmental State*, M. Woo-Cumings (red.), Cornell University Press, Ithaca; London.
- David P.A. (1985), *Clio and the Economics of QWERTY*, „The American Economic Review”, t. 75, nr 2.
- David P.A. (1994), *Why Are Institutions the 'Carriers of History'? Path Dependence and the Evolution of Conventions, Organizations and Institutions*, „Structural Change and Economic Dynamics”, t. 5, nr 2.
- Davies H., Raskovic M. (2017), *Understanding a Changing China: Key Issues for Business*, Routledge, New York.
- Davis L.E. (1992), *Comment* [w:] *Long-Term Factors in American Economic Growth*, S.L. Engerman, R.E. Gallman (red.), University of Chicago Press, Chicago; London.

- Davis L.E., North D.C. (1971), *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge University Press, London; New York.
- De Vany A. (1996), *Information, Chance, and Evolution: Alchian and the Economics of Self-Organization*, „Economic Inquiry”, t. 34, nr 3.
- Denzau A.T., North D.C. (1994), *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*, „Ky-klos”, t. 47, nr 1.
- Dickson B.J. (2003), *Red Capitalists in China: The Party, Private Entrepreneurs, and Prospects for Political Change*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Directorate General of Budget, Accounting and Statistics (2018), *National Statistics, Republic of China (Taiwan)*, <https://eng.stat.gov.tw> (dostęp: 05.05.2018).
- Dittmer L., Lu X. (1996), *Personal Politics in the Chinese Danwei under Reform*, „Asian Survey”, t. 36, nr 3.
- Dixit A. (2003), *Some Lessons from Transaction-Cost Politics for Less-Developed Countries*, „Economics and Politics”, t. 15, nr 2.
- Dollery B., Leong W.H. (1998), *Measuring the Transaction Sector in the Australian Economy, 1911–1991*, „Australian Economic History Review”, t. 38, nr 3.
- Domjahn T.M. (2013), *What (if Anything) Can Developing Countries Learn from South Korea?*, „Asian Culture and History”, t. 5, nr 2.
- Dong B., Torgler B. (2010), *The Consequences of Corruption: Evidences from China*, „SSRN Scholarly Paper”, nr ID 1628567.
- Dzionek-Kozłowska J. (2007), *System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Dzionek-Kozłowska J. (2009), *Koncepcja path dependence, czyli trajektorie rozwojowe w życiu gospodarczym [w:] Instytucje i transformacja*, J. Godłów-Legiędź (red.), Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Dzionek-Kozłowska J. (2010), *Rynek versus państwo w świetle dyskusji o path dependence*, „Ekonomia i Prawo”, t. 6, cz. II.
- Dzionek-Kozłowska J., Matera R. (2016), *O poszukiwaniu przyczyn bogactwa i nędzy narodów w teorii Darona Acemoğlu i Jamesa A. Robinsona*, „Gospodarka Narodowa”, nr 5.
- Easterly W. (2005), *National Policies and Economic Growth: A Reappraisal [w:] Handbook of Economic Growth*, P. Aghion, S.N. Durlauf (red.), t. 1A, Elsevier, Amsterdam; San Diego; Oxford; London.
- Easterly W., Levine R. (2002), *Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development*, „National Bureau of Economic Research Working Paper Series”, t. 9106.
- Eastman L.E. (1988), *Family, Fields, and Ancestors: Constancy and Change in China's Social and Economic History, 1550–1949*, Oxford University Press, New York.
- Eckstein A. (1977), *China's Economic Revolution*, Cambridge University Press, Cambridge; London; New York; Melbourne.
- The Economist (2018), *Democracy Index 2017: Free speech under attack*, The Economist Intelligence Unit Limited, London.
- Eggertsson T. (1993), *The Economics of Institutions: Avoiding the Open-Field Syndrome and the Perils of Path Dependence*, „Acta Sociologica”, t. 36, nr 3.

- Eggertsson T. (1996), *A Note on the Economics of Institutions* [w:] *Empirical studies in institutional change*, L.J. Alston, P. Eggertsson, T. Eggertsson, D.C. North (red.), Cambridge University Press, Cambridge.
- Eggertsson T. (2005), *Imperfect Institutions: Possibilities and Limits of Reform*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Evans P.B. (1995), *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton University Press, Princeton.
- Fairbank J. (2004), *Historia Chin: nowe spojrzenie*, Wydawnictwo Marabut, Gdańsk.
- Feenstra R.C., Inklaar R., Timmer M.P. (2015), *The Next Generation of the Penn World Table*, „American Economic Review”, t. 105, nr 10.
- Feld L.P., Kirchgässner G. (2008), *Institutions and Economic Growth: A Survey of the Recent Empirical Evidence*, „SCALA Discussion Paper”, nr 11.
- Fforde A. (2007), *Vietnamese State Industry and the Political Economy of Commercial Renaissance: Dragon's Tooth Or Curate's Egg?*, Chandos, Oxford.
- Fforde A., Vylder S.D. (1996), *From Plan to Market: The Economic Transition in Vietnam*, Westview Press, Boulder.
- Fogel R.W., Engerman S.L. (1974), *Time on the Cross the Economics of American Negro Slavery*, Little Brown, Boston.
- Friedman E. (2012), *China in Revolt*, <http://jacobinmag.com/2012/08/china-in-revolt> (dostęp: 27.04.2018).
- Furubotn E., Richter R. (2002), *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Gawlikowski K. (2002), *Formowanie społeczeństwa obywatelskiego w Chinach w XX w.* [w:] *Chiny – rozwój społeczeństwa i państwa na przełomie XX i XXI wieku*, K. Tomala, K. Gawlikowski (red.), Trio, Warszawa.
- Gawlikowski K. (2004), *Procesy transformacji w Chińskiej Republice Ludowej* [w:] *Azja Wschodnia na przełomie XX i XXI wieku – Przemiany polityczne i społeczne*, K. Gawlikowski (red.), Trio, Warszawa.
- Gill B., Huang Y. (2006), *Sources and Limits of Chinese 'soft power'*, „Survival”, t. 48, nr 2.
- Glaeser E., La Porta R., Lopez-De-Silanes F., Shleifer A. (2004), *Do Institutions Cause Growth?*, „Journal of Economic Growth”, t. 9, nr 3.
- Godłów-Legiędź J. (1992), *Doktryna społeczno-ekonomiczna Friedricha von Hayeka*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Godłów-Legiędź J. (2005), *Transformacja ustrojowa z perspektywy nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Ekonomista”, nr 2.
- Godłów-Legiędź J. (2009a), *Instytucje i koszty transakcji jako podstawowe pojęcia nowej ekonomii instytucjonalnej* [w:] *Instytucje i transformacja*, J. Godłów-Legiędź (red.), Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Godłów-Legiędź J. (2009b), *Koszty transakcji. Istota i problemy kwantyfikacji* [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, S. Rudolf (red.), WSEiP, Kielce.
- Godłów-Legiędź J. (2009c), *The Coase Theorem and Idea of Transaction Costs – Their Significance for the Development of Economics*, „Comparative Economic Research”, t. 12, nr 4.

- Greif A. (1989), *Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders*, „The Journal of Economic History”, t. 49, nr 4.
- Greif A. (1991), *The Organization of Long-Distance Trade: Reputation and Coalitions in the Geniza Documents and Genoa During the Eleventh and Twelfth Centuries*, „The Journal of Economic History”, t. 51, nr 2.
- Greif A. (1993), *Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: the Maghribi Traders' Coalition*, „American Economic Review”, t. 83, nr 3.
- Greif A. (1994), *Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies*, „The Journal of Political Economy”, t. 102, nr 5.
- Greif A. (1997), *Self-Enforcing Political System and Economic Growth: Late Medieval Genoa*, „SSRN Scholarly Paper”, nr ID 49207, Social Science Research Network.
- Greif A. (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*, Cambridge University Press, Cambridge; New York.
- Grinin L., Tsirel S., Korotayev A. (2015), *Will the Explosive Growth of China Continue?*, „Technological Forecasting and Social Change”, t. 95.
- Grossman G.M., Helpman E. (2002), *Special Interest Politics*, MIT Press, Cambridge.
- Gruszewska E. (2012), *Transformacja instytucji nieformalnych w Polsce*, „Gospodarka Narodowa”, nr 3.
- Gwartney J., Holcombe R.G., Lawson R.A. (2004), *Economic Freedom, Institutional Quality, and Cross-Country Differences in Income and Growth*, „The Cato Journal”, t. 24, nr 3.
- Gwosdz K. (2004), *Koncepcja zależności od ścieżki (path dependence) w geografii społeczno-ekonomicznej*, „Przegląd Geograficzny”, t. 4, nr 76.
- Hall R.E., Jones C.I. (1999), *Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others?*, „Quarterly Journal of Economics”, t. 114, nr 1.
- Halper S. (2010), *The Beijing Consensus: How China's Authoritarian Model Will Dominate the Twenty-First Century*, Basic Books, New York.
- Han J., Zhao Q., Zhang M. (2016), *China's Income Inequality in the Global Context*, „Perspectives in Science”, t. 7.
- Hann C., Hart K. (2015), *Antropologia ekonomiczna. Historia, etnografia, krytyka*, Wydawnictwo Nauka i Innowacje, Poznań.
- Harriss J., Hunter J., Lewis C.M. (1997), *Introduction. Development and Significance of NIE* [w:] *The New Institutional Economics and Third World Development*, J. Harriss, J. Hunter, C.M. Lewis (red.), Routledge, London; New York.
- Herrington L.M. (2011), *Why the Rise of China Will Not Lead to Global Hegemony*, <http://www.e-ir.info/2011/07/15/why-the-precarious-rise-of-china-will-not-lead-to-global-hegemony/> (dostęp: 05.05.2018).
- Heydemann S. (2008), *Institutions and Economic Performance: The Use and Abuse of Culture in New Institutional Economics*, „Studies in Comparative International Development”, t. 43, nr 1.
- Hodgson G.M. (2006), *Institutions, Recessions and Recovery in the Transitional Economies*, „Journal of Economic Issues”, t. 40, nr 4.

- Hsiao F.S.T., Hsiao M.-C.W. (2001), *Taiwan in the Global Economy: Past, Present, and Future*, „SSRN Scholarly Paper”, nr ID 1836229, Social Science Research Network.
- Hsu J.-Y., Cheng L.-L. (2002), *Revisiting Economic Development in Post-war Taiwan: The Dynamic Process of Geographical Industrialization*, „Regional Studies”, t. 36, nr 8.
- Huang H. (2013), *Signal Left, Turn Right: Central Rhetoric and Local Reform in China*, „Political Research Quarterly”, t. 66, nr 2.
- Huang J., Otsuka K., Rozelle S. (2006), *China's Rural Economy and the Path to a Modern Industrial State* [w:] *Globalization, Competition and Growth in China*, J. Chen, S. Yao (red.), Routledge, Oxon; New York.
- Huang Y. (2006), *Is the Chinese State Apparatus Being Revamped?* [w:] *China Under Hu Jintao: Opportunities, Dangers, and Dilemmas*, T. Cheng, J. Delisle, D. Brown (red.), World Scientific, Singapore.
- Hunek T. (1999), *Konkluzje z pobytu studialnego w Chinach (26.09.–24.10.1997)*, „Więś i Rolnictwo”, nr 3.
- IMF (2018), *World Economic Outlook, April 2018: Cyclical Upswing, Structural Change*, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/03/20/world-economic-outlook-april-2018> (dostęp: 05.05.2018).
- Infantino L. (1998), *Individualism in Modern Thought: From Adam Smith to Hayek*, Routledge, New York.
- Ingram P. (1998), *Changing the Rules: Interests, Organizations, and Institutional Change in the U.S. Hospitality Industry* [w:] *The New Institutionalism in Sociology*, M.C. Brinton, V. Nee (red.), Russell Sage Foundation, New York.
- Jeffries I. (2006), *Vietnam: A Guide to Economic And Political Developments*, Taylor & Francis, London.
- Jiang T., Nie H. (2014), *The Stained China Miracle: Corruption, Regulation, and Firm Performance*, „Economics Letters”, t. 123, nr 3.
- Jones L.P., Sakong I. (1980), *Government, Business, and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case*, Harvard University Asia Center, Cambridge, MA; London.
- Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M. (2009) *Governance Matters VIII: Aggregate and Individual Governance Indicators, 1996–2008*, „SSRN Scholarly Paper”, nr ID 1424591, Social Science Research Network.
- Key N., Sadoulet E., Janvry A. de (2000), *Transactions Costs and Agricultural Household Supply Response*, „American Journal of Agricultural Economics”, t. 82, nr 2.
- Keynes J.M. (1973), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan; St. Martin's Press, London; New York.
- Keynes J.M. (1985), *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Kherallah M., Kirsten J. (2001), *The New Institutional Economics: Applications for Agricultural Policy Research in Developing Countries*, „Markets and Structural Studies Division Discussion Paper”, nr 44.
- Kien T.N., Heo Y. (2008), *Doi Moi Policy and Socio-Economic Development in Vietnam, 1986–2005*, „International Area Studies Review”, t. 11, nr 1.

- Kightley M. (2013), *Polityka i reformy Park Chung Hee jako źródło gospodarczego skoku Korei Południowej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Kim A.M. (2007), *North versus South: The Impact of Social Norms in the Market Pricing of Private Property Rights in Vietnam*, „World Development”, t. 35, nr 12.
- Kim A.M. (2008), *Learning to Be Capitalists*, Oxford University Press, New York.
- Klaes M. (2000), *The History Of The Concept Of Transaction Costs: Neglected Aspects*, „Journal of the History of Economic Thought”, t. 22, nr 2.
- Klimczak B., Klimczak M. (2009), *Material Interests Versus Perception of Christian Values in Poland's Path to the EU [w:] Economic Styles in the Process of EU Eastern Enlargement*, H. Rieter, J. Zweynert (red.), Baden-Baden.
- Knight J., Song L. (1999), *The Rural-urban Divide Economic Disparities and Interactions in China*, Oxford University, Oxford; New York.
- Kołodko G.W. (2008), *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Kołodko G.W. (2009), *A Two-Thirds of Success. Poland's Post-Communist Transformation 1989–2009*, „Communist and Post-Communist Studies”, t. 42, nr 3.
- Kowalski R. (2005), *Efekty sieciowe a błędy rynku*, „Zeszyty Naukowe / Polskie Towarzystwo Ekonomiczne”, nr 3.
- Krueger A.O. (1974), *The Political Economy of the Rent-Seeking Society*, „American Economic Review”, t. 64, nr 3.
- Krueger A.O. (1978), *Liberalization Attempts and Consequences*, Ballinger, New York.
- Krueger A.O. (1990), *Asian Trade and Growth Lessons*, „The American Economic Review”, t. 80, nr 2.
- Kung J.K. (2002), *Chapter 3. The Role of Property Rights in China's Rural Reforms and Development*, „Chinese Economy”, t. 35, nr 3.
- Kung J.K., Lin Y. (2007), *The Decline of Township-and-Village Enterprises in China's Economic Transition*, „World Development”, t. 35, nr 4.
- Kurz H.D., Salvadori N. (2003), *Theories of Economic Growth: Old and New [w:] The Theory of Economic Growth: A 'Classical' Perspective*, N. Salvadori (red.), Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Kwaśnicki W. (2003), *Skandalizowane ścieżki rozwoju przemysłu*, „Prace Naukowe Instytutu Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej. Studia i Materiały”, t. 74, nr 15.
- Kwong J. (1997), *The Political Economy of Corruption in China*, M.E. Sharpe, New York.
- Kyriazis N.C., Zouboulakis M.S. (2005), *Modeling Institutional Change in Transition Economies*, „Communist and Post-Communist Studies”, t. 38, nr 1.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R.W. (1998), *Law and Finance*, „Journal of Political Economy”, t. 106, nr 6.
- Lau L.J., Qian Y., Roland G. (2000), *Reform Without Losers: An Interpretation of China's Dual-Track Approach to Transition*, „Journal of Political Economy”, t. 108, nr 1.
- Lauridsen L.S. (2014), *Governance and Economic Transformation in Taiwan: The Role of Politics*, „Development Policy Review”, t. 32, nr 4.
- Le Dang D. (2002), *Explaining Growth in Vietnam*, Central Institute for Economic Management, Hanoi.

- Legiędź T. (2016), *Transformacja ekonomiczna i polityczna na Tajwanie*, „Gospodarka Narodowa”, nr 6.
- Legiędź T. (2018), *From Limited Access to Open Access Order in Taiwan*, „Journal of the Asia Pacific Economy”, DOI: 10.1080/13547860.2018.1503767.
- Leung S., Vo T.T. (2013), *Vietnam in the 1980s: Price Reforms and Stabilisation*, „PSL Quarterly Review”, t. 49, nr 197.
- Levi M. (1997), *A Model, a Method, and a Map: Rational Choice in Comparative and Historical Analysis* [w:] *Comparative politics: rationality, culture, and structure*, M.I. Lichbach, A.S. Zuckerman (red.), Cambridge University Press, Cambridge.
- Li H. (2005), *The Chinese Path of Economic Reform and Its Implications*, „Asian Affairs: An American Review”, t. 31, nr 4.
- Li P.P. (2005), *The Puzzle of China's Township-Village Enterprises: The Paradox of Local Corporatism in a Dual-Track Economic Transition*, „Management and Organization Review”, t. 1, nr 2.
- Li S. (2016), *Recent Changes in Income Inequality in China* [w:] *World Social Science Report 2016, Challenging Inequalities: Pathways to a Just World*, ISSC, IDS, UNESCO, UNESCO Publishing, Paris.
- Li W. (2002), *Corruption During the Economic Transition in China* [w:] *Corrupt Exchanges: Empirical Themes in the Politics and Political Economy of Corruption*, D. Della Porta, S. Rose-Ackerman (red.), Nomos, Baden-Baden.
- Lin J.Y. (1992), *Rural Reforms and Agricultural Growth in China*, „The American Economic Review”, t. 82, nr 1.
- Lin J.Y. (2004), *Lessons of China's Transition from a Planned Economy to a Market Economy*, Leon Koźmiński Academy of Entrepreneurship and Management, Warsaw.
- Lin J.Y., Cai F., Li Z. (2003), *The China Miracle: Development Strategy and Economic Reform*, Chinese University Press, Hong Kong.
- Lin J.Y., Nugent J.B. (1995), *Institutions and Economic Development* [w:] *Handbook of Development Economics*, J. Behrman, T.N. Srinivasan (red.), seria „Handbook of Development Economics”, Elsevier, t.3.
- Lin J.Y., Tsai Y. (2004), *Reform and Development in China: A New Institutional Economics Perspective*, „Seoul Journal of Economics”, t. 17, nr 3.
- Lin Y.-M. (2002), *Chapter 2. Economic Institutional Change in Post-Mao China*, „Chinese Economy”, t. 35, nr 3.
- Lissowska M. (2004), *Instytucjonalne wymiary procesu transformacji w Polsce*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Little I.M.D., Lipsey R.G., Togan S. (1994), *Trade and Industrialisation Revisited [with Comments]*, „The Pakistan Development Review”, t. 33, nr 4.
- López-Claros A. (2010), *The Innovation for Development Report 2010–2011: Innovation as a Driver of Productivity and Economic Growth*, Springer, New York.
- MacKenzie P. (2002), *Strangers in the City: The Hukou and Urban Citizenship in China*, „Journal of International Affairs”, t. 56, nr 1.
- Maddison A. (2006), *The World Economy*, Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.

- Maddison A. (2007), *Chinese Economic Performance in the Long Run*, OECD Publishing, Paris.
- Malesky E., London J. (2014), *The Political Economy of Development in China and Vietnam*, „Annual Review of Political Science”, t. 17, nr 1.
- Małysz J. (2003), *Instytucje a koszty transakcyjne w świetle neoinstytucjonalnej ekonomii*, „Ekonomista”, nr 3.
- Manion M. (2004), *Corruption by Design: Building Clean Government in Mainland China and Hong Kong*, Harvard University Press, Cambridge.
- Maślak E. (2002), *J.A. Schumpeter pół wieku później – współczesna recepcja teorii*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny”, nr 2.
- McArthur J.W., Sachs J.D. (2001), *Institutions and Geography: Comment on Acemoğlu, Johnson and Robinson (2000)*, „National Bureau of Economic Research Working Paper Series”, t. 8114.
- McMillan J., Naughton B. (1992), *How to Reform a Planned Economy: Lessons from China*, „Oxford Review of Economic Policy”, t. 8, nr 1.
- Medema S.G. (1992), *Transactions, Transaction Costs, and Vertical Integration: A Re-Examination*, „Review of Political Economy”, t. 4, nr 3.
- Ménard C. (2005), *A New Institutional Approach to Organization* [w:] *Handbook of New Institutional Economics*, C. Ménard, M.M. Shirley (red.), Springer, Dordrecht.
- Menger C. (1981), *Principles of Economics*, New York University Press, New York.
- Metelska-Szaniawska K. (2005), *Ekonomia konstytucyjna – ekonomia polityczna ładu gospodarczego* [w:] *Teoria wyboru publicznego: wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, J. Wilkin (red.), Scholar, Warszawa.
- Mises L. (1951), *Socialism; an Economic and Sociological Analysis*, Yale University Press, New Haven.
- Mises L. (2007), *Ludzkie działanie: traktat o ekonomii*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa.
- Mo J., Weingast B.R. (2013), *Korean Political and Economic Development: Crisis, Security, and Institutional Rebalancing*, Harvard University Asia Center, Cambridge; London.
- Molero-Simarro R. (2017), *Inequality in China Revisited. The Effect of Functional Distribution of Income on Urban Top Incomes, the Urban-Rural Gap and the Gini Index, 1978–2015*, „China Economic Review”, t. 42.
- Morawski W. (2001), *Socjologia ekonomiczna: problemy, teoria, empiria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Myers R.H. (1980), *The Chinese Economy: Past and Present*, Wadsworth, Belmont.
- Naughton B. (2007), *The Chinese Economy: Transitions and Growth*, MIT Press, Cambridge.
- NBSC (2009), *China Statistical Yearbook 2009*, National Bureau of Statistics of China, Beijing.
- NBSC (2016), *China Statistical Yearbook 2016*, National Bureau of Statistics of China, Beijing.
- NBSC (2018), *National Data*, National Bureau of Statistics of China, <http://data.stats.gov.cn/english/> (dostęp: 06.05.2018).

- Nelson R.R., Winter S.G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge.
- North D.C. (1981), *Structure and Change in Economic History*, Norton, New York.
- North D.C. (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge; New York.
- North D.C. (1994), *Economic Performance Through Time*, „The American Economic Review”, t. 84, nr 3.
- North D.C. (1996), *Privatization, Incentives, and Economic Performance* [w:] *Privatization: Critical Perspectives on the World Economy*, G.K. Yarrow, P. Jasiński (red.), Routledge, London; New York.
- North D.C. (1997), *The New Institutional Economics and Third World Development* [w:] *The New Institutional Economics and Third World Development*, J. Harriss, J. Hunter, C.M. Lewis (red.), Routledge, London; New York.
- North D.C. (2000), *A Revolution in Economics* [w:] *Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, C. Ménard (red.), Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- North D.C. (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton.
- North D.C. (2014), *Zrozumieć przemiany gospodarcze*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- North D.C. Thomas R.P., (1973), *The Rise of the Western World a New Economic History*, Cambridge University Press, Cambridge.
- North D.C., Wallis J.J., Webb S.B., Weingast B.R. (red.) (2013), *In the Shadow of Violence: Politics, Economics, and the Problems of Development*, Cambridge University Press, Cambridge; New York.
- North D.C., Wallis J.J., Webb S.B., Weingast B.R. (2013), *Limited Access Orders. An Introduction to the Conceptual Framework* [w:] *In the Shadow of Violence: Politics, Economics, and the Problems of Development*, D.C. North, J.J. Wallis, S.B. Webb, B.R. Weingast (red.), Cambridge University Press, Cambridge; New York.
- North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. (2006), *A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, „NBER Working Paper”, nr 12795, National Bureau of Economic Research.
- North D.C., Wallis J.J., Weingast B.R. (2009), *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, Cambridge University Press, Cambridge; New York.
- Olson M. (1971), *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge.
- Olson M. (1982), *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, Yale University Press, New Haven.
- Olson M. (1993), *Dictatorship, Democracy, and Development*, „American Political Science Review”, t. 87, nr 3.
- Ostrom E. (1990), *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge; New York.

- Ovin R. (1998), *Why Institutional Change Should Be Rapid – a Transaction Costs Perspective*, „Communist Economies and Economic Transformation”, t. 10, nr 1.
- Ovin R. (2001), *The Nature of Institutional Change in Transition*, „Post-Communist Economies”, t. 13, nr 2.
- Park A., Shen M. (2003), *Joint Liability Lending and the Rise and Fall of China's Township and Village Enterprises*, „Journal of Development Economics”, t. 71, nr 2.
- Park A., Wang S. (2001), *China's Poverty Statistics*, „China Economic Review”, t. 12, nr 4.
- Pei M. (2008), *Fighting Corruption: A Difficult Challenge for Chinese Leaders* [w:] *China's Changing Political Landscape: Prospects for Democracy*, C. Li (red.), Brookings Institution Press, Washington D.C.
- Pejovich S. (1997), *Law, Tradition and the Transition in Eastern Europe*, „The Independent Review”, t. 2, nr 2.
- Pejovich S. (1998), *Economic Analysis of Institutions and Systems*, Springer, Dordrecht.
- Pejovich S. (2003), *Understanding the Transaction Costs of Transition: it's the Culture, Stupid*, „The Review of Austrian Economics”, t. 16, nr 4.
- Perkins D.H. (1994), *Completing China's Move to the Market*, „Journal of Economic Perspectives”, t. 8, nr 2.
- Piasecki R. (2007), *Ewolucja teorii rozwoju gospodarczego krajów biednych* [w:] *Ekonomia Rozwoju*, R. Piasecki (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Pierson P. (2000), *Increasing Returns, Path Dependence, and the Study of Politics*, „The American Political Science Review”, t. 94, nr 2.
- Pierson P. (2004), *Politics in Time*, Princeton University Press, Princeton.
- Portes R. (1991), *The Path of Reform in Central and Eastern Europe: An Introduction*, „CEPR Discussion Paper”, nr 559.
- Qian Y. (2003), *How Reform Worked in China* [w:] *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*, D. Rodrik (red.), Princeton University Press, Princeton; Oxford.
- Qin H. (2003), *China's Reform*, „Contemporary Chinese Thought”, t. 35, nr 1.
- Qin H. (2005), *China's Economic Development Performance Under the Prereform System*, „Chinese Economy”, t. 38, nr 4.
- Radice H. (2008), *The Developmental State under Global Neoliberalism*, „Third World Quarterly”, t. 29, nr 6.
- Ramo J.C. (2004), *The Beijing Consensus*, Foreign Policy Centre London, London.
- Ratajczak M. (2009), *Transformacja ustrojowa w świetle ustaleń i założeń ekonomii instytucjonalnej*, t. 71, nr 2.
- Rawski T.G. (1989), *Economic Growth in Prewar China*, University of California Press, Berkeley, Los Angeles.
- Richardson P. (1999), *Economic Change in China, C.1800–1950*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Richter R. (2005), *The New Institutional Economics: Its Start, Its Meaning, Its Prospects*, „European Business Organization Law Review (EBOR)”, t. 6, nr 2.
- Rigger S. (1999), *Politics in Taiwan Voting for Democracy*, Routledge, London; New York.

- Rigobon R., Rodrik D. (2005), *Rule of Law, Democracy, Openness, and Income*, „Economics of Transition”, t. 13, nr 3.
- Rodrik D. (1995), *Getting Interventions Right: How South Korea and Taiwan Grew Rich*, „Economic Policy”, t. 10, nr 20.
- Rodrik D. (1997a), *Democracy and economic performance*, <http://j.mp/2pdUVVV> (dostęp: 15.05.2018).
- Rodrik D. (1997b), *Has Globalization Gone Too Far?*, Institute for International Economics, Washington D.C.
- Rodrik D. (2003), *Introduction: What Do We Learn from Country Narratives?* [w:] *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*, D. Rodrik (red.), Princeton University Press, Princeton; Oxford.
- Rodrik D. (2007), *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton.
- Rodrik D. (2011), *Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Rodrik D., Subramanian A., Trebbi F. (2004), *Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development*, „Journal of Economic Growth”, t. 9, nr 2.
- Roland G. (1990), *Political Economy of Sequencing Tactics in the Transition Period* [w:] *Systematic Change and Stabilization in Eastern Europe*, L. Csaba (red.), Dartmouth, Aldershot.
- Roland G. (2000), *Transition and Economics: Politics, Markets, and Firms*, MIT Press, Cambridge; London.
- Roland G. (2002), *The Political Economy of Transition*, „The Journal of Economic Perspectives”, t. 16, nr 1.
- Ross H. (2005), *China Country Study*, UNESCO document nr 2006/ED/EFA/MRT/PI/85, UNESCO.
- Roy D. (2003), *Taiwan: A Political History*, Cornell University Press, Ithaca.
- Rozelle S., Swinnen J.F.M. (2004), *Success and Failure of Reform: Insights from the Transition of Agriculture*, „Journal of Economic Literature”, t. 42, nr 2.
- Rutherford M. (1994), *Institutions in Economics: The Old and the New Institutionalism*, Cambridge University Press, Cambridge; New York.
- Sachs J. (1993), *Poland's Jump to the Market Economy*, MIT Press, Cambridge.
- Sachs J. (1995), *Shock Therapy in Poland: Perspectives of Five Years*, „Tanner Lectures on Human Values”, t. 16.
- Sachs J. (2006), *Koniec z nędzą: zadanie dla naszego pokolenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Sara T., Newhouse B. (1995), *Transaction Costs and Foreign Direct Investment in Developing Countries*, „International Advances in Economic Research”, t. 1, nr 4.
- Sened I. (1997), *The Political Institution of Private Property*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Shirley M. (2005), *Institutions and Development* [w:] *Handbook of New Institutional Economics*, C. Ménard, M. Shirley (red.), Springer, Dordrecht.

- Shirley M. (2008), *Institutions and Development*, Edward Elgar, Cheltenham; Northampton.
- Shirley M. (2011), *What Should Be the Standards for Scholarly Criticism?*, „Journal of Institutional Economics”, t. 7, nr 4.
- Simon H. (1957), *Models of Man, Social and Rational*, Wiley, New York.
- Słomka-Gołębiowska A. (2009), *Nowa ekonomia instytucjonalna a rozwój gospodarczy* [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, S. Rudolf (red.), WSEiP, Kielce.
- Solinger D.J. (1999), *Contesting Citizenship in Urban China: Peasant Migrants, the State, and the Logic of the Market* (*Studies of the East Asian Institute, Columbia University*), University of California Press, Berkeley.
- Solow R.M. (2005), *Reflections on Growth Theory* [w:] *Handbook of Economic Growth*, P. Aghion, S.N. Durlauf (red.), Elsevier, Amsterdam; Oxford.
- Song X., Cheng W. (2012), *Perception of Corruption in 36 Major Chinese Cities: Based on Survey of 1,642 Experts*, „Social Indicators Research”, t. 109, nr 2.
- Sorman G. (2006), *Rok Koguta: o Chinach, rewolucji i demokracji*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Soto H. de (2002), *Tajemnica kapitału*, Fijor Publishing, Warszawa.
- Staal S., Delgado C., Nicholson C. (1997), *Smallholder Dairying under Transactions Costs in East Africa*, „World Development”, t. 25, nr 5.
- Stankiewicz W. (2004), *Ekonomika instytucjonalna: narodziny i rozwój*, Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu i Administracji, Warszawa.
- Stankiewicz W. (2005), *Ekonomika instytucjonalna: zarys wykładu*, Wydawnictwo Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu i Administracji, Warszawa.
- Stiglitz J.E. (2004), *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Stiglitz J.E. (2005), *More Instruments and Broader Goals: Moving toward the Post-Washington Consensus* [w:] *Wider Perspectives on Global Development*, Palgrave Macmillan, Houndmills; New York.
- Sulejewicz A., Graca-Gelert P. (2009), *Kształtowanie się poziomu kosztów transakcyjnych w Polsce w latach 1996–2002* [w:] *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji: konwergencja czy dywergencja?*, R. Rapacki (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Sun L. (2005), *Ownership Reform in China's Township and Village Enterprises* [w:] *Exit the Dragon?: Privatization and State Control in China*, S.P. Green, G.S. Liu (red.), Chatham House, Malden; Oxford; Melbourne.
- Syu A. (1995), *From Economic Miracle to Privatization Success: Initial Stages of the Privatization Process in Two SOEs on Taiwan*, University Press of America, Lanham.
- Szacki J. (2004), *Historia myśli socjologicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szarzec K. (2005), *Racjonalny podmiot gospodarczy w klasycznej myśli ekonomicznej i jej współczesnych kontynuacjach*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych; Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Teiwes F.C., Sun W. (2007), *The End of the Maoist Era: Chinese Politics During the Twilight of the Cultural Revolution, 1972–1976*, M.E. Sharpe, Armonk; London.

- Toye J. (1997), *The New Institutional Economics and Its Implications for Development Theory* [w:] *The New Institutional Economics and Third World Development*, J. Harriss, J. Hunter, C.M. Lewis (red.), Routledge, London; New York.
- Tran T.B., Grafton R.Q., Kompas T. (2009), *Institutions matter: The case of Vietnam*, „The Journal of Socio-Economics”, t. 38, nr 1.
- Trần T.Q. (1998), *Vietnam's Agriculture: The Challenges and Achievements*, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore.
- Transparency International (2018), *Corruption Perceptions Index 2017*, https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017 (dostęp: 5.06.2018).
- Tsai P.-L. (1999), *Explaining Taiwan's Economic Miracle: Are the Revisionists Right?*, „Agenda”, t. 6, nr 1.
- Udehn L. (2001), *Methodological Individualism: Background, History, and Meaning*, Routledge, London; New York.
- Udehn L. (2002), *The Changing Face of Methodological Individualism*, „Annual Review of Sociology”, t. 28, nr 1.
- United Nations Development Programme (2016), *Human Development Report 2016: Human Development for Everyone*, United Nations Development Programme, New York.
- United Nations (2017), *World Population Prospects: The 2017 Revision*, <https://esa.un.org/unpd/wpp/> (dostęp: 18.04.2018).
- Veblen T. (2008), *Teoria klasy próżniaczej*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa.
- Vogel E.F. (2013), *Deng Xiaoping and the Transformation of China*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge; London.
- Wade R. (1988), *The Role of Government in Overcoming Market Failure: Taiwan, Republic of Korea and Japan* [w:] *Achieving Industrialization in East Asia*, H. Hughes (red.), Cambridge University Press, Cambridge.
- Wade R. (1990), *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton University Press, Princeton.
- Wallis J.J. (2011), *Deconstructing the Dominant Discourse: Change on Institutions and Development*, „Journal of Institutional Economics”, t. 7, nr 4.
- Wallis J.J., North D.C. (1992), *Measuring the Transaction Sector in The American Economy, 1870–1970* [w:] *Long-Term Factors in American Economic Growth*, S.L. Engerman, R.E. Gallman (red.), University of Chicago Press, Chicago.
- Wang J. (2005), *Going Beyond Township and Village Enterprises in Rural China*, „Journal of Contemporary China”, t. 14, nr 42.
- Wang J.-H. (2014), *Developmental State in Transition: The State and the Development of Taiwan's Biopharmaceutical Industry* [w:] *The End of the Developmental State?*, M. Williams (red.), Routledge, New York; London.
- Wang N. (2003), *Measuring Transaction Costs: An Incomplete Survey*, „Roland Coase Institute Working Paper Series”, nr 2.
- Watkins J. (2001), *Wyjaśnianie historii: indywidualizm metodologiczny i teoria decyzji w naukach społecznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.

- Weber M. (2002), *Gospodarka i społeczeństwo: zarys socjologii rozumiejącej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Weggel O. (2006), *Chiny*, Cyklady, Warszawa.
- Weingast B.R. (2011), *The Failure to Transplant Democracy, Markets, and the Rule of Law into the Developing World*, „SSRN Scholarly Paper”, nr ID 1868978, Social Science Research Network.
- White L.T. (1998), *Unstately Power*, t. 1, M.E. Sharpe, New York.
- Whyte M.K. (2010), *The Paradoxes of Rural-Urban Inequality in Contemporary China* [w:] *One Country, Two Societies: Rural-Urban Inequality in Contemporary China*, M.K. Whyte (red.), Harvard University Press, Cambridge; London.
- Wilkin J. (2005), *Teoria wyboru publicznego – homo oeconomicus w sferze polityki* [w:] *Teoria wyboru publicznego: wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, J. Wilkin (red.), Scholar, Warszawa.
- Wilkin J. (2016), *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania: humanistyczna perspektywa ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Williamson J. (1990), *What Washington Means by Policy Reform* [w:] *Latin American adjustment: how much has happened?*, J. Williamson (red.), Institute for International Economics, Washington D.C.
- Williamson J. (2005), *The Washington Consensus as Policy Prescription for Development* [w:] *Development Challenges in the 1990s: Leading Policymakers Speak from Experience*, T. Besley, N.R. Zaghera (red.), World Bank Publications, Washington D.C.
- Williamson J. (2012), *Is the 'Beijing Consensus' Now Dominant?*, „Asia Policy”, t. 13, nr 1.
- Williamson O.E. (1983), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*, Free Press; Collier Macmillan, New York; London.
- Williamson O.E. (1998), *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu: firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Williamson O.E. (2010), *Transaction Cost Economics: The Natural Progression*, „American Economic Review”, t. 100, nr 3.
- Winter-Nelson A., Temu A. (2002), *Institutional Adjustment and Transaction Costs: Product and Inputs Markets in the Tanzanian Coffee System*, „World Development”, t. 30, nr 4.
- Wojtyna A. (2000), *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wojtyna A. (2002), *Nowe kierunki badań nad rolą instytucji we wzroście i transformacji*, „Gospodarka Narodowa”, nr 10.
- Wojtyna A. (2008), *Teoretyczny wymiar zależności między zmianami instytucjonalnymi, polityką ekonomiczną a wzrostem gospodarczym* [w:] *Instytucje a polityka ekonomiczna w krajach na średnim poziomie rozwoju*, A. Wojtyna (red.), Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Woo J. (1991), *Race to the Swift: State and Finance in Korean Industrialization*, Columbia University Press, New York.

- Woo W. (1994), *The Art of Reforming Centrally Planned Economies: Comparing China, Poland, and Russia*, „Journal of Comparative Economics”, t. 18, nr 3.
- World Bank (1993), *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press, New York.
- World Bank (2017), *World Development Indicators*, <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators> (dostęp: 15.05.2018).
- World Bank (2018), *Doing Business 2018: Reforming to Create Jobs: Comparing Business Regulation for Domestic Firms in 190 Economies.*, World Bank, Washington D.C.
- Wroblowský T., Yin H. (2016), *Income Inequalities in China: Stylized Facts vs. Reality*, „Perspectives in Science”, t. 7.
- Wu H.X. (1997), *Reform in China's Agriculture – Trade Implications*, „Briefing Paper, Department of Foreign Affairs and Trade, Australia”, nr 9.
- Wu J. (2005), *Understanding and Interpreting Chinese Economic Reform*, Thomson/South-Western, Singapore.
- Xie Y., Lai Q., Wu X. (2009), *Danwei and Social Inequality in Contemporary Urban China*, „Research in the Sociology of Work”, t. 19.
- Xie Y., Zhou X. (2014), *Income Inequality in Today's China*, „Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America”, t. 111, nr 19.
- Xu C., Zhang X. (2009), *The Evolution of Chinese Entrepreneurial Firms: Township-Village Enterprises Revisited*, nr 854, International Food Policy Research Institute.
- Yang D.L. (2006), *Economic Transformation and Its Political Discontents in China: Authoritarianism, Unequal Growth, and the Dilemmas of Political Development*, „Annual Review of Political Science”, t. 9, nr 1.
- You J. (2013), *Transition from a Limited Access Order to an Open Access Order: The Case of South Korea [w:] In the Shadow of Violence: Politics, Economics, and the Problems of Development*, D.C. North, J.J. Wallis, S.B. Webb, B.R. Weingast (red.), Cambridge University Press, New York.
- Zagha R., Nankani G.T., World Bank, (2005), *Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*, World Bank, Washington, D.C.
- Zhang B. (1993), *Institutional Aspects of Reforms and the Democratization of Communist Regimes*, „Communist and Post-Communist Studies”, t. 26, nr 2.
- Zhang Q.F., Donaldson J.A. (2013), *China's Agrarian Reform and the Privatization of Land: a Contrarian View*, „Journal of Contemporary China”, t. 22, nr 80.
- Zhu L. (2003), *The Hukou System of the People's Republic of China: A Critical Appraisal under International Standards of Internal Movement and Residence*, „Chinese Journal of International Law”, t. 2, nr 2.

Spis tabel i rysunków

Tabela 2.1.	Różnice pomiędzy państwem naturalnym a społeczeństwem wolnego dostępu	55
Tabela 3.1.	Główne badania empiryczne wpływu instytucji na rozwój gospodarczy	68
Tabela 3.2.	Instytucje wspierające wymianę i ograniczające władze	77
Tabela 3.3.	Dziesięć punktów oryginalnego konsensusu waszyngtońskiego	84
Tabela 3.4.	Uzupełniony konsensus waszyngtoński	85
Tabela 4.1.	Podstawowe dane społeczno-ekonomiczne Chin w latach 1820–2003	100
Tabela 5.1.	Procent zakładów produkcyjnych, w których wprowadzono „system odpowiedzialności gospodarstw”	108
Tabela 6.1.	Wielkość cen rynkowych i cen planowych stali, aluminium, węgla oraz drzewa w latach 1987–1989	121
Tabela 6.2.	Procentowa część produkcji stali, węgla, cementu oraz wodorotlenku sodu sprzedanej i nabytej po cenach rynkowych w 1989 roku	122
Tabela 6.3.	Udział w produkcji w przemyśle ze względu na rodzaj własności	127
Tabela 6.4.	Kolejne etapy reform przedsiębiorstw państwowych	129
Tabela 6.5.	Dochód rozporządzalny <i>per capita</i> w Chinach według prowincji oraz regionów	131
Tabela 7.1.	Chiny i Wietnam — podstawowe dane	140
Tabela 8.1.	Korea Południowa i Tajwan – podstawowe dane	151
Tabela 8.2.	Produkt krajowy brutto <i>per capita</i> Korei, Filipin oraz Tajwanu przy uwzględnieniu siły nabywczej obliczany metodą wydatkową w cenach stałych przy roku odniesienia 2011	162
Tabela 8.3.	Średnie tempo wzrostu produktu krajowego brutto <i>per capita</i> Korei, Filipin oraz Tajwanu	163
Rysunek 2.1.	Wzrost zysku z inwestycji w zależności od obranej technologii	50
Rysunek 2.2.	Schematyczne ujęcie koncepcji Acemoğlu, Johnsona i Robinsona	61
Rysunek 6.1.	Spółeczna stratyfikacja w Chinach a typ <i>hukou</i>	134

