

The Polish Transition in a Comparative Perspective

Polska transformacja ustrojowa w perspektywie porównawczej

Anders Åslund
Witold Orłowski

mBank – CASE Seminar Proceedings No. 133/2014
Zeszyty mBank – CASE nr 133/2014



mBank–CASE Seminar Proceedings are a continuation of BRE–CASE Seminar Proceedings, which were first published as PBR–CASE Seminar Proceedings

Zeszyty mBank–CASE są kontynuacją serii wydawniczej Zeszyty PBR–CASE i następującej po niej serii BRE Bank–CASE

CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa
al. Jana Pawła II 61/212, 01–031 Warszawa

mBank SA
ul. Senatorska 18, 00–950 Warszawa

Copyright: CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa i mBank SA

Scientific editor/Redakcja naukowa
Ewa Balcerowicz

Series Coordinator/Sekretarz Zeszytów
Katarzyna Sidło

Translation/Tłumaczenie
Olimpia Dragouni
Marcin Łakomski, MAX Tłumaczenia

DTP
Marcin Dominik Jabłoński

EAN: 9788371786150

Publisher/Wydawca
CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych – Fundacja Naukowa, al. Jana Pawła II 61/212,
01–031 Warszawa

Donor/Nakładca
Fundacja mBanku, ul. Senatorska 18, 00–950 Warszawa



Anders Åslund

Anders Åslund has been a senior fellow at the Peterson Institute since 2006. He is a chairman of the CASE Advisory Council and an adjunct professor at Georgetown University. He examines the economic policy of Russia, Ukraine, and Eastern Europe, as well as focuses on the broader implications of economic transition. From 1994 to 2005 he worked at the Carnegie Endowment for International, first as a senior associate and then from 2003 as director of the Russian and Eurasian Program. He also worked at the Brookings Institution and the Kennan Institute for Advanced Russian Studies. He earned his doctorate from Oxford University.

Åslund served as an economic adviser to the governments of Russia in 1991–1994 and Ukraine in 1994–1997. He was a professor at the Stockholm School of Economics and the founding director of the Stockholm Institute of East European Economics. He has worked as a Swedish diplomat in Kuwait, Poland, Switzerland, and Russia. He is a member of the Russian Academy of Natural Sciences and an honorary professor of the Kyrgyz National University. He is also a chairman of the Advisory Council of the Center for Social and Economic Research (CASE), Warsaw, and of the Scientific Council of the Bank of Finland Institute for Economies in Transition (BOFIT).

Anders Åslund jest wykładowcą na Georgetown University oraz przewodniczącym Rady Naukowej CASE. Od 2006 r. pracuje jako Senior Fellow w Instytucie Ekonomii Międzynarodowej Petera G. Petersona. Zajmuje się polityką gospodarczą Federacji Rosyjskiej, Ukrainy i Europy Wschodniej oraz zagadnieniem przekształceń gospodarczych. Tytuł doktora zdobył na Uniwersytecie Oksfordzkim. W latach 1994–2005 pracował w Carnegie Endowment for International Peace, początkowo, jako Senior Associate, a od 2003 r., jako dyrektor programu ds. Rosji i Eurazji. Dr Åslund pracował także w Brookings Institution oraz Kennan Institute for Advanced Russian Studies.

W latach 1991–1994 pełnił funkcję doradcy gospodarczego przy rządzie Federacji Rosyjskiej, a w latach 1994–1997 przy rządzie Ukrainy. Pracował jako profesor w Wyższej Szkole Handlowej w Sztokholmie. Jest jednym z założycieli Stockholm Institute of East European Economics. Służył także jako dyplomata z ramienia Szwecji w Kuwejcie, Polsce, Szwajcarii i Rosji. Profesor Åslund jest członkiem Rosyjskiej Akademii Nauk oraz profesorem honorowym Kirgiskiego Narodowego Uniwersytetu, jak również przewodniczącym Rady Naukowej CASE i Rady Naukowej Instytutu ds. Gospodarek Rozwijających się Banku Finlandii.



Witold M. Orłowski

Prof. Witold Orłowski is a director of Warsaw University of Technology Business School, member of Economic Council to the Prime Minister of Poland and chief economist at PricewaterhouseCoopers Poland. In 2011 he was nominated for the position of Special Budget Adviser to the European Commission.

After he left academia, he worked in the European Integration Office and participated in the accession negotiations between Poland and the European Union (1991–1993). Between 1993 and 1997 he worked in the Department of Central Europe of the World Bank.

He served as an adviser to many international and business organizations, as well as to numerous governmental institutions, among others as a member of Macroeconomic Council to the Ministry of Finance, an adviser to Ministers of Economy and Finance, and to the Chief Negotiator for the Poland's Accession to the EU. In 1997 he co-founded Independent Center for Economic Studies. He also served as a director of the Research Centre for Economic and Statistical Studies of the Central Statistical Office and the Polish Academy of Sciences.

Between 2002 and 2005 prof. Orłowski headed a team of Economic Advisers to the President of Poland. In 2007 he obtained a full professor title.

Profesor Witold Orłowski jest Członkiem Rady Gospodarczej przy Premierze RP oraz głównym doradcą ekonomicznym PricewaterhouseCoopers Polska, a także dyrektorem Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej. W 2011 roku został powołany na stanowisko Specjalnego Doradcy Komisji Europejskiej ds. Budżetu.

Po okresie pracy akademickiej, w latach 1991–1993 pracował w Biurze ds. Integracji Europejskiej, uczestnicząc w negocjacjach układu stowarzyszeniowego pomiędzy Polską a Unią Europejską. Pomiędzy 1993 a 1997 rokiem pracował w Banku Światowym w departamencie Europy Środkowej.

W kolejnych latach doradzał wielu organizacjom międzynarodowym i biznesowym oraz instytucjom rządowym: był m.in. członkiem Rady Makroekonomicznej przy Ministrze Finansów, doradzał także Ministrom Gospodarki i Finansów, a także Głównemu Negocjatorowi Akcesji do Unii Europejskiej. W 1997 roku współzakładał Niezależny Ośrodek Badań Ekonomicznych. Był także dyrektorem Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych GUS i PAN.

W latach 2002–2005 przewodniczył Zespołowi Doradców Ekonomicznych Prezydenta RP, w 2007 roku otrzymał tytuł Profesora zwyczajnego nauk ekonomicznych.

Table of Contents

Spis treści

Part I — Anders Åslund

The Polish Transition in a Comparative Perspective	6
<i>Polska transformacja ustrojowa w perspektywie porównawczej</i>	
In what ways has Poland been successful?	8
<i>W jakim znaczeniu Polska odniosła sukces?</i>	
Why has Poland been successful?	11
<i>Dlaczego Polska odniosła sukces?</i>	
What went wrong?	17
<i>Co się nie powiodło?</i>	
What did not matter	23
<i>Co nie miało znaczenia</i>	
Why Poland did so well during the global financial crisis of 2008–2012	28
<i>Dlaczego Polska poradziła sobie tak dobrze podczas globalnego kryzysu finansowego, 2008–2012</i>	
Poland will not necessarily continue to outperform	31
<i>Nie jest oczywiste, czy Polska nadal będzie przodowała</i>	
Bibliography	34
<i>Literatura</i>	

Part II — Witold M. Orłowski

Success tends to be more visible from the outside	36
<i>Sukces bywa lepiej widoczny z zewnątrz niż od środka</i>	
The list of previous PBR–CASE / BRE Bank–CASE and mBank–CASE Seminar Proceedings	45
<i>Lista Zeszytów PBR–CASE / BRE Bank–CASE i mBank–CASE</i>	

The Polish Transition in a Comparative Perspective

Polska transformacja ustrojowa w perspektywie porównawczej

What a difference a quarter of a century can make! In 1989, Poland stood out as a country in chronic political and economic crisis.¹ It had been ravaged by strikes, economic decline and default since 1976. A popular view both in Poland and abroad was that Poland was incurable. Germans talked about the *polnische Wirtschaft* (Polish economy), meaning dysfunctional economy, while the Swedes used the term *polsk riksdag* (Polish Parliament) for political disorder. Norman Davies, the great historian of Poland, called his monumental history of Poland *God's Playground* because of all the disasters it has faced. He said these words “can be aptly used as an epithet for a country where fate has frequently played mischievous tricks” (Davies 1982, xvi).

Today, Poland stands out as possibly the greatest economic success among the thirty post-communist countries. The only post-communist competitor is Estonia. As the *Financial Times* put it, Poland “has never had it so good” (Barber 2014). Now a full-fledged democracy, it became a member of NATO (North Atlantic Treaty Organization) in 1997 and joined the European Union in 2004. It would not be an exaggeration to say that the last twenty years have been the happiest in a millennium of Polish history, being characterized by peace, democracy, and rapidly rising welfare.

The first goal of this paper is to assess Poland’s economic performance in comparison with its nine closest peers — the Czech Republic, Slovakia, Hungary, the three Baltic countries (Estonia, Latvia, and Lithuania), Slovenia, Romania, and Bulgaria, which together form the Central and Eastern European ten (CEE-10). These ten former communist countries became members of the EU in 2004 or 2007. A second goal is to establish the causes of Poland’s successful economic performance, distinguishing what mattered, what went wrong, and what did not matter at all. Poland did very well during the global

¹The inspiration for this paper comes from Leszek Balcerowicz’s (2014) presentation at the Peterson Institute conference at the Central European University in Budapest on May 6, 2014. I am grateful to Vijay Khosa for his excellent research assistance.

Jak wiele może się zmienić przez ćwierć wieku! W 1989 r. Polska postrzegana była jako państwo znajdujące się w chronicznym kryzysie politycznym i ekonomicznym¹. Od 1976 r. kraj ten nieustannie zmagał się ze strajkami oraz stagnacją gospodarczą. Za granicą o Polsce zwykło się mówić, że jest nieuleczalna. Niemcy, chcąc opisać dysfunkcyjną gospodarkę, mówili o polskim gospodarzeniu (*polnische Wirtschaft*), Szwedzi zaś chaos polityczny określali mianem polskiego parlamentu (*polsk riksdag*). Uznany historyk zajmujący się Polską, Norman Davies, napisał książkę „Boże Igrzysko”, opisującą historię tego kraju. Jak mówił, tytuł symbolizuje wszystkie katastrofy, które spadły na polski naród. Określenie to może „z powodzeniem zostać użyte wobec kraju, któremu los często płatał złośliwe figle” (Davies 1982, xvi).

Dziś Polska wyróżnia się praktycznie największym sukcesem ekonomicznym spośród trzydziestu krajów postkomunistycznych. Jedynym jej rywalem w tej kategorii jest Estonia. Jak określił to *Financial Times*, Polska „nigdy nie miała się tak dobrze” jak teraz (Barber 2014). Stała się w pełni rozwiniętą demokracją, od 1997 r. jest członkiem Organizacji Paktu Północnoatlantyckiego (NATO), a od 2004 r. — członkiem Unii Europejskiej. Bez przesady można stwierdzić, że minione dwadzieścia lat było najszczęśliwszym okresem w tysiącletniej historii tego kraju charakteryzującym się pokojem, demokracją i gwałtownym wzrostem dobrobytu.

Podstawowym celem niniejszej publikacji jest ocena wyników gospodarczych Polski w porównaniu z państwami z najbliższego jej sąsiedztwa: Czechami, Słowacją, Węgrami, trzema republikami nadbałtyckimi (Litwa, Łotwa, Estonia), Słowenią, Rumunią oraz Bułgarią. Te dziesięć niegdyś komunistycznych krajów, tworzących region Europy Środkowo-Wschodniej (ang. Central and Eastern European 10, CEE-10) przystąpiło do Unii Europejskiej w 2004 lub 2007 r. Celem opracowania jest również

¹Inspiracją dla niniejszego tekstu była prezentacja Leszka Balcerowicza (2014) wygłoszona podczas konferencji Instytutu Petersona na Central European University w Budapeszcie, 6 maja 2014 r. Jestem wdzięczny Vijay’owi Khosa za doskonałą asystenturę badawczą.

financial crisis, which we shall examine as well. Finally, the question arises about the challenges Poland faces now and how it is likely to perform in the future. Throughout this paper I use unweighted averages, giving each country equal weight regardless of its size.

wskazanie przyczyn sukcesu gospodarczego Polski z wyszczególnieniem działań, które odegrały główną rolę w procesie transformacji, wskazaniem tych, które nie zostały przeprowadzone prawidłowo, a także tych, które nie miały żadnego znaczenia. Polska bardzo dobrze poradziła sobie także ze skutkami międzynarodowego kryzysu finansowego (również ten aspekt zostanie omówiony). Ostateczną kwestią poddaną analizie są wyzwania, którym obecnie Polska musi sprostać oraz prognozy gospodarcze dotyczące najbliższej przyszłości. W niniejszym tekście posługuję się średnimi nieważonymi, dzięki czemu bez względu na wielkość krajów, możliwe jest ich porównywanie.

In what ways has Poland been successful?

W jakim znaczeniu Polska odniosła sukces?

The most fundamental measurement of economic success is real economic growth. From 1989 until 2013, Poland had the greatest economic growth in the former Soviet bloc in Europe, more than doubling its GDP in real terms (Figure 1). In 2013, Poland, with a GDP of half a trillion dollars, was the 21st biggest economy in the world measured in purchasing power parities. In GDP per capita at purchasing power parities, it ranked 49th globally and 23rd in the EU (IMF 2014).

An alternative measurement is economic convergence, that is, GDP per capita measured in purchasing power parities as compared with other countries in the region. All CEE countries have done well, but none have done better than Poland (Figure 2).

However, Poland has not persistently outperformed. Its relative economic development from 1990–2013 can be divided into three distinct periods. In the immediate post-communist transformation, 1990–2000, Poland recorded superior growth every year, reflecting its strong economic policies. From 1993–2000, its average growth rate was 5.4 percent a year. During the global boom from 2001–2007, on the contrary, Poland had lower growth than other countries in the region almost all the time. During the global financial crisis and its aftermath, 2008–2013, Poland outperformed once again (Figure 3).

As in all other countries, Poland's economic growth was preceded by and driven by a strong expansion of exports that started earlier in Poland than in other CEE countries and it has continued to outperform (Figure 4).

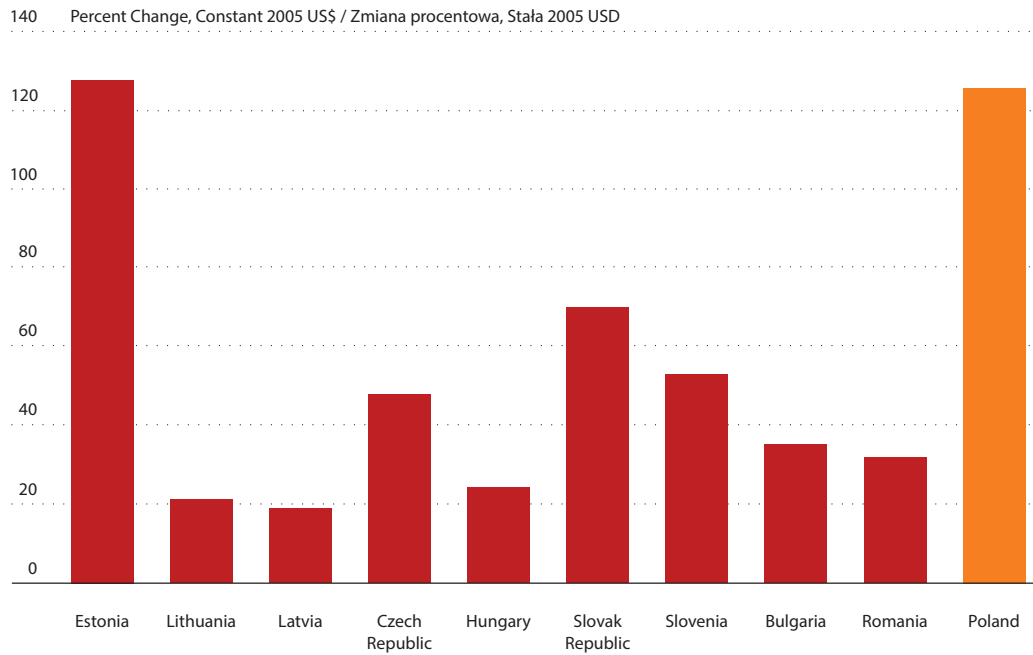
Najbardziej podstawową miarą sukcesu gospodarczego jest realny wzrost produkcji. W latach 1989–2013 Polska odnotowała największy wzrost produktu krajowego brutto (PKB) wśród europejskich państw byłego bloku socjalistycznego — jego realna wartość wzrosła ponad dwukrotnie (Wykres 1). W 2013 r. Polska, której PKB wyniosło pół biliona dolarów, znalazła się na 21. miejscu listy największych gospodarek świata ustalonej wg kryterium parytetu siły nabywczej. Biorąc pod uwagę PKB per capita z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej, kraj ten znalazł się na 49. miejscu na świecie oraz 23. w Europie (MFW 2014).

Alternatywnym kryterium jest badanie konwergencji gospodarczej, tj. wartości PKB per capita mierzonej z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej oraz porównanie jej z pozostałymi krajami regionu. Wszystkie państwa grupy CEE-10 osiągnęły sukces, ale żadne z nich nie prześcignęło Polski (Wykres 2).

Jednakże, Polska nie odnosiła sukcesów w sposób ciągły. Jej rozwój gospodarczy z lat 1990–2013 można podzielić na trzy okresy. W czasie transformacji ustrojowej w latach 1990–2000 Polska co roku odnotowywała znaczący wzrost PKB, co było efektem prowadzenia zdecydowanej polityki gospodarczej. W latach 1993–2000 średnia roczna wartość tego wskaźnika wynosiła 5,4%. Z kolei w czasie globalnego boomu, w latach 2001–2007, kraj ten niemal stale odnotowywał niższy wzrost gospodarczy niż pozostałe państwa regionu. W trakcie globalnego kryzysu finansowego i bezpośrednio po nim, tj. w latach 2008–2013, polska gospodarka ponownie wkroczyła na ścieżkę rozwoju (Wykres 3).

Tak samo jak we wszystkich pozostałych krajach regionu, wzrost gospodarczy Polski był poprzedzony i napędzany przez znaczne zwiększenie wolumenu eksportu. Dzięki temu, że pojawiło się ono w Polsce wcześniej niż w pozostałych krajach CEE, miało pozytywny wpływ na jej wyniki gospodarcze (Wykres 4).

Figure 1: Cumulative Real GDP Growth 1990–2012 / Wykres 1: Kumulatywny Wzrost Realnego PKB 1990–2012



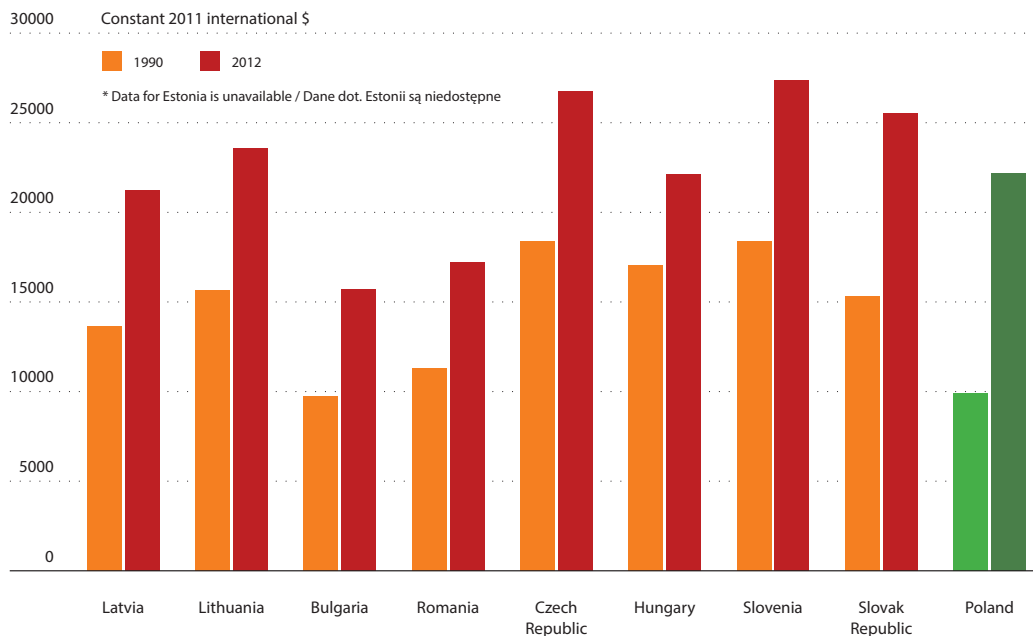
Source: World Bank, World Development Indicators.

Źródło: Bank Światowy, Wskaźniki Rozwoju Światowego (WDI).

Notes: WDI numbers for Estonian real GDP begins with 1993 instead of 1990.

Uwagi: Dane WDI dotyczące realnego PKB Estonii podane są od 1993, a nie od 1990 roku.

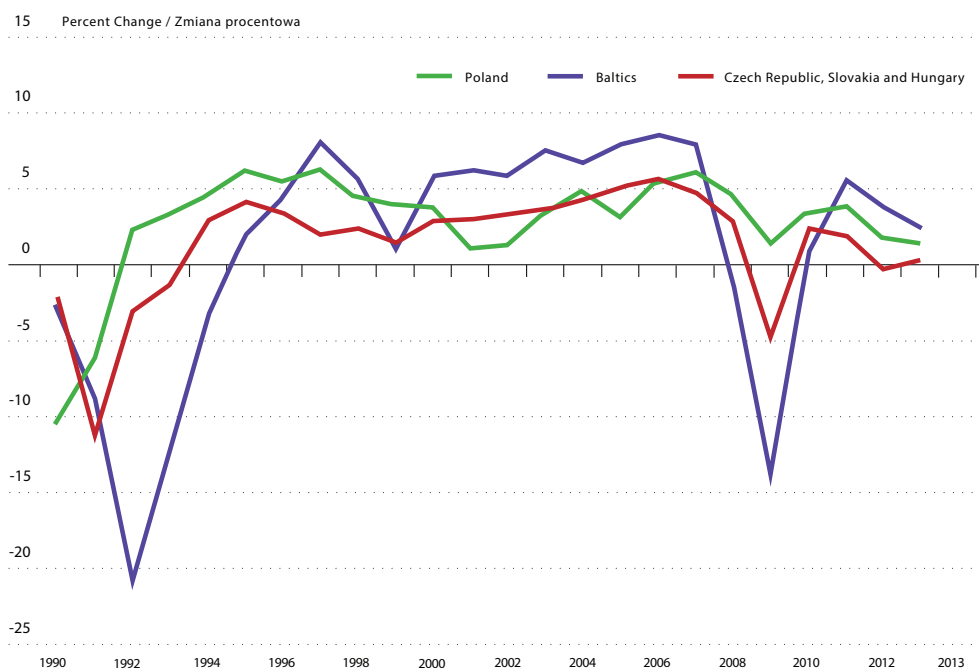
Figure 2: GDP Per Capita, PPP, 1990 and 2012 / Wykres 2: PKB per capita, PPP, 1990 i 2012



Source: World Bank, World Development Index (accessed on August 22, 2014).

Źródło: : Bank Światowy, Wskaźniki Rozwoju Świata (dostęp: 22.08.2014)

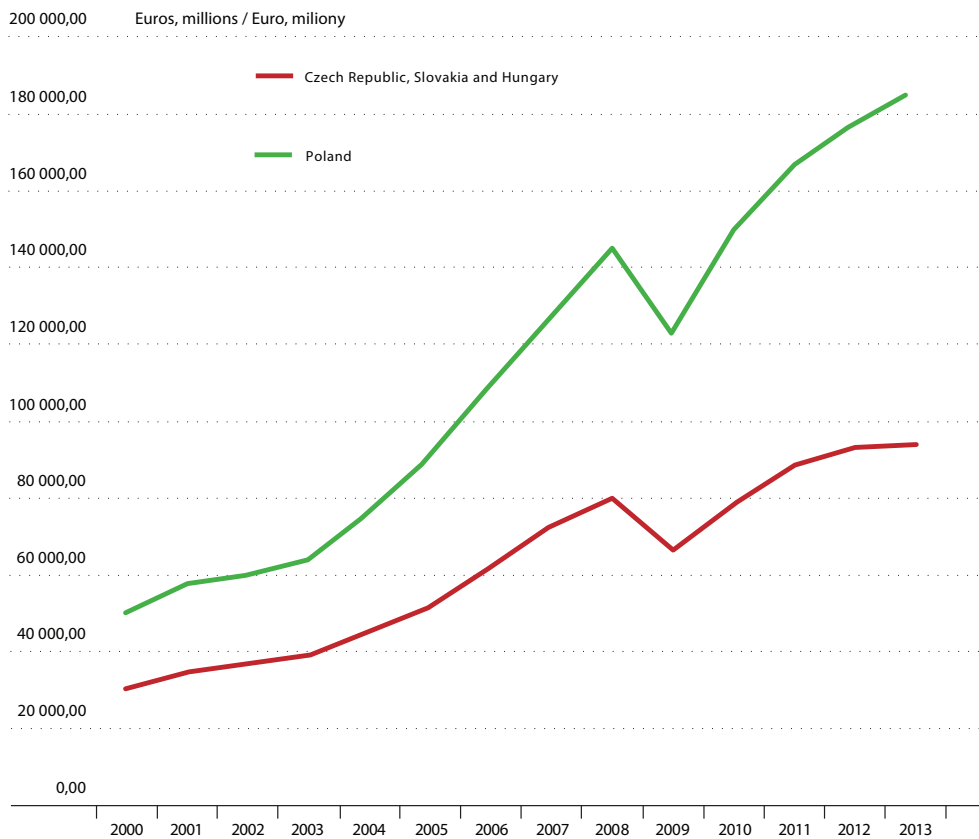
Figure 3: GDP Growth, 1990–2013 / Wykres 3: Wzrost PKB, 1990–2013



Source: EBRD (2000); World Bank World Development Indicators (2012); International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2014 (accessed August 22, 2014) JP Morgan Forecast, January 31, 2013.

Źródło: EBOR(2000); Wskaźniki Rozwoju Świata Banku Światowego (2012); Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Baza Danych World Economic Outlook, kwiecień 2014 (dostęp: 22.08.2014) Prognozy JP Morgan Forecast, 31.01.2013.

Figure 4: Exports, 2000–2013 / Wykres 4: Eksport, 2000–2013



Source: Eurostat.

Źródło: Eurostat.

Why has Poland been successful?

Dlaczego Polska odniosła sukces?

In May 2014, the Peterson Institute gathered leading post-communist reformers at a conference in Budapest. Leszek Balcerowicz (2014) offered a clear view of what he had done and what had worked. Indeed, the secret behind Poland's success lies in the immediate post-communist period, during the 800 days when Leszek Balcerowicz was minister of finance and deputy prime minister from September 1989 to December 1991. The Polish conditions were by no means ideal. Therefore, Poland nicely illustrates what is really important and what is less so.

It all started with Poland's parliamentary elections in June 1989. Although only partially democratic, the Solidarity opposition party won a landslide victory, winning all but one of the seats they could contest. These elections delivered a political shock to the country. In August, Solidarity activist Tadeusz Mazowiecki was appointed prime minister, and in September Poland's first post-communist government was formed with Balcerowicz as its chief economic policymaker. Poland experienced a real regime change, the first condition for success, even if communist general Wojciech Jaruzelski remained president. It was a vital disruption of the old communist power structure.

The second condition, firm political leadership of reform, was met by Mazowiecki and Balcerowicz. Together with their reform team, they adopted and implemented highly necessary reforms.

The third component was a comprehensive reform program. It was written by Balcerowicz and rightly named the Balcerowicz plan. It was published in the newspapers in September 1989. Balcerowicz had written a summary reform program in the spring of 1989. It included privatization, liberalization of foreign trade, currency convertibility, and an open economy. Before the reform government was formed, the last communist government had liberalized food prices, which led to an inflation of nearly 40 percent in the month of September and 54 percent, i.e. hyperinflation, in October. Therefore, Balcerowicz had to add a financial stabilization program to the radical structural reforms. This program called for early, radical and comprehensive reform. It was reminiscent of the "Washington Consensus," but

W maju 2014 r. w Budapeszcie, podczas konferencji zorganizowanej przez Instytut Petersona, zebrali się wiodący reformatorzy z krajów postkomunistycznych. Leszek Balcerowicz (2014) omówił wtedy środki, które zastosował, i przedstawił te, które w jego opinii zadziałały. W istocie, Polska zawdzięcza swój sukces działaniom podjętym bezpośrednio po upadku systemu komunistycznego, tj. w ciągu tych 800 dni (od września 1989 r. do grudnia 1991 r.) kiedy to Leszek Balcerowicz sprawował funkcję Ministra Finansów i Wicepremiera. Warunki w Polsce były wówczas dalekie od ideału, w związku z czym jej przykład doskonale ilustruje, jakie czynniki są naprawdę istotne, a które mniej ważne.

Wszystko zaczęło się od polskich wyborów parlamentarnych w czerwcu 1989 r. Chociaż były one jedynie częściowo demokratyczne, to opozycyjna Solidarność zdobyła wszystkie miejsca — poza jednym — jakie tylko mogła. Wybory te spowodowały szok polityczny. W sierpniu działacz Solidarności, Tadeusz Mazowiecki, został premierem, a już we wrześniu uformowano pierwszy postkomunistyczny rząd Polski, z Leszkiem Balcerowiczem jako naczelnym architektem polityki gospodarczej. Był to pierwszy warunek sukcesu: w Polsce dokonała się prawdziwa zmiana reżimu (nawet jeśli generał Wojciech Jaruzelski pozostał prezydentem). Dla przemian kluczowy był fakt, że rozpad władzy komunistycznej w ogóle nastąpił.

Drugim czynnikiem było zdecydowane polityczne przywództwo oraz odwaga we wprowadzaniu zmian. Wykazali się nimi zarówno Mazowiecki, jak i Balcerowicz, którzy wraz z zespołami doradców opracowali i wdrożyli niezbędne reformy.

Trzecim elementem był kompleksowy program zmian, przygotowany przez Leszka Balcerowicza i słusznie w związku z tym nazwany jego imieniem. Projekt reform opublikowano w gazetach we wrześniu 1989 r. (Balcerowicz stworzył jego szkic już wiosną 1989 r.). Obejmował on prywatyzację, liberalizację handlu zagranicznego, wymienialność waluty i wprowadzenie zasad gospodarki rynkowej. W związku z uwolnieniem cen żywności (dokonanym jeszcze przez władze komunistyczne) prowadzącym do 40-procentowej inflacji we wrześniu i 54-procentowej (tj. hiperinflacji) w październiku 1989 r.,

it went further. Its main novelty was its emphasis on speed. Everything needed to be done as fast as possible and at the same time, because there was a window of opportunity in the early democratization of “extraordinary politics” that had to be utilized (Balcerowicz 1994). Detractors nicknamed this big bang “shock therapy”.

The fourth and outstanding feature of the Balcerowicz program was a radical and comprehensive deregulation. It was designed to create a real market economy almost overnight. In particular, a legal act allowed anybody to sell anything anytime in any place at any price to anybody. This radical liberalization was implemented on January 1st, 1990. As a result, the central squares in Warsaw and other big cities were flooded with people who started selling whatever they wanted to get rid of and soon these informal trade stands were transformed into ordinary enterprises. This gave the market an enormous initial impetus. No other post-communist country carried out as radical a deregulation as Poland. For the rest, the liberalization consisted of four measures: far-reaching price liberalization, radical external liberalization, the breaking up of state concerns and associations into single enterprises, and liberalization of domestic trade.

Within two years, the most successful street traders had become shopkeepers. The external deregulation was also highly radical, instantly rendering the zloty convertible on current accounts and abolishing import tariffs, which was popular since it alleviated most shortages (Balcerowicz 1992, Åslund 2013). Poland saw the greatest development of new, small enterprises (Johnson 1994). This extraordinary deregulation was probably the most important reason why Poland suffered less transitional output decline than any other post-communist country and why its economy started growing after only two years.

A fifth component of the reforms was the macroeconomic stabilization. It succeeded, but it was not very remarkable. The government tried to pursue a strict macroeconomic stabilization, but it encountered serious political opposition, which compelled it to soften its budget policy. The cooperation between the ministry of finance and the central bank worked well and was rather non-dramatic. Monetary policy eased in the summer of 1990, and the budget deficit ballooned to 7 percent of GDP in both 1991 and 1992, leading to a high inflation of

Balcerowicz musiał wdrożyć także program stabilizacji finansowej. Nawiązywał on do Konsensusu Waszyngtońskiego, ale szedł zdecydowanie dalej. Nowością było położenie nacisku na tempo zmian. Wszystko musiało zostać zrobione naraz, tak szybko, jak tylko się dało, ponieważ na wczesnym etapie procesu demokratyzacji tzw. „polityki wyjątkowej” istniał cień szansy na maksymalizację korzyści (Balcerowicz 1994). Krytycy programu nazywali go „terapią szokową”.

Czwartym, niezwykle punktem planu Balcerowicza była radykalna i powszechna deregulacja, której celem było wprowadzenie prawdziwej gospodarki wolnorynkowej niemal z dnia na dzień. Przyjęta ustawa zezwalała każdemu na sprzedaż dowolnego towaru w dowolnej cenie, w dowolnym miejscu oraz dowolnej osobie. Zmiany te wdrożono w życie 1 stycznia 1990 r.. W konsekwencji, targi i place w Warszawie i w innych polskich miastach wypełniły się ludźmi, którzy zaczęli sprzedawać wszystko to, czego chcieli się pozbyć. w nieformalny handel wkrótce przekształcił się w zwykłe przedsiębiorstwa. Gwałtowny rozwój handlu pobudził rynek w niebywały wręcz sposób. Żadne inne państwo postkomunistyczne nie przeprowadziło tak radykalnej deregulacji jak Polska. W innych krajach liberalizacja opierała się głównie na: szeroko-zakrojonym procesie liberalizacji cen, radykalnej liberalizacji handlu zagranicznego, oraz podziale i prywatyzacji spółek państwowych oraz uwolnieniu handlu wewnętrznego.

W ciągu dwóch lat najlepsi uliczni handlarze zostali sklepikarzami. Liberalizacja kontaktów z zagranicą była szczególnie intensywna, ponieważ złotówka stała się walutą wymienną a opłaty importowe, cieszące się niezwykłą popularnością w czasach niedoborów podaży, zniesiono (Balcerowicz 1992, Åslund 2013). Polska doświadczyła największego rozwoju małych, nowych przedsiębiorstw w całej swojej historii (Johnson 1994). Przyjęcie tej niezwyklej polityki deregulacyjnej prawdopodobnie stanowi odpowiedź na pytanie dlaczego spadek produkcji w okresie przemian ustrojowych w Polsce nie był aż tak duży jak w przypadku innych państw postkomunistycznych. Tłumaczy ona również, dlaczego już w dwa lata po wdrożeniu reform, polska gospodarka zaczęła rosnąć.

Piątym założeniem planu była stabilizacja makroekonomiczna. Powiodła się, nie odniesiono jednak w tym względzie imponującego sukcesu. Rząd starał się wprowadzić ścisłą stabilizację makroekonomiczną, ale

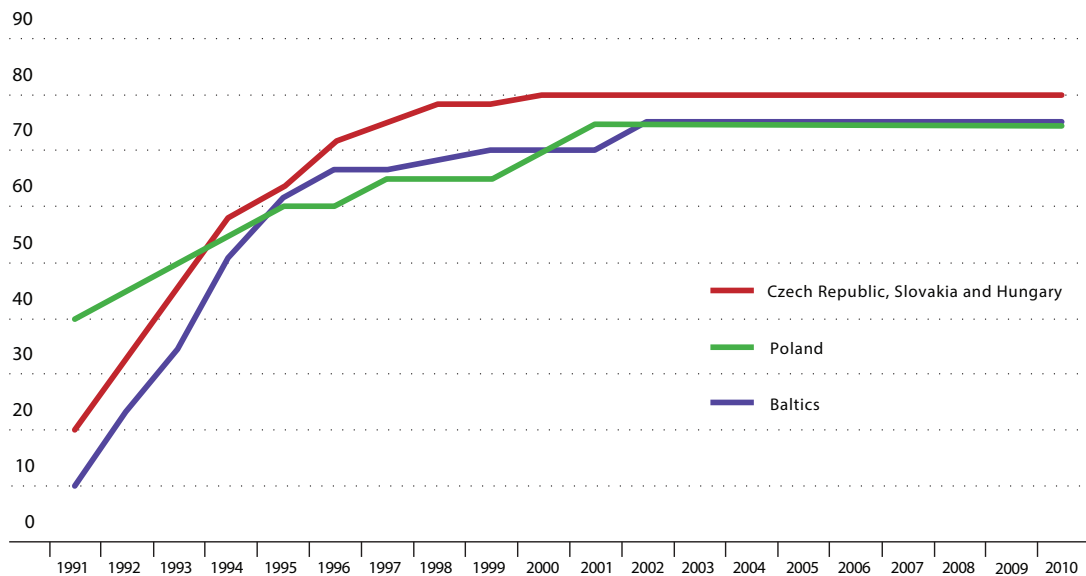
44 percent in 1992. Therefore, Poland failed to comply with its International Monetary Fund (IMF) program in 1991.

A sixth element of the reform program was privatization, but it did not go that well. In July 1990, Poland adopted a privatization law that gave several different constituencies effective veto rights. The natural consequence was that each of them opposed most proposed privatizations, leading to a far slower privatization than in other post-communist countries. Poland's salvation was that it already had a large private sector during communist times, primarily in agriculture but also in urban industries. Therefore, Poland and Hungary were the only post-communist countries with a reasonable legal infrastructure for private enterprise (Åslund 1985). According to the EBRD (2000), Poland's private sector generated 40 percent of its GDP as early as 1991, while the private sector contributed only 10–20 percent of GDP in other CEE-10 countries. Only in 1994 did the other Central European countries overtake Poland in terms of private share of GDP. Since then, Poland has lagged behind the other CEE countries in privatization, but its private sector is only marginally smaller and the extreme deregulation has led to the generation of more start-ups than elsewhere (Figure 5).

napotkał silny opór polityczny, w związku z czym został zmuszony do złagodzenia polityki budżetowej. Współpraca pomiędzy ministerstwem finansów i bankiem centralnym układała się raczej pomyślnie — polityka monetarna została złagodzona latem 1990 r. W 1991 r. i 1992 r. deficyt budżetowy podskoczył do poziomu 7% PKB, prowadząc do 44-procentowej inflacji w 1992 roku. W związku z tym w 1991 r. Polska nie zdołała sprostać programowi Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW).

Szóstym punktem programu reform była prywatyzacja, nie przebiegła ona jednak należycie. W lipcu 1990 r. Polska przyjęła ustawę prywatyzacyjną, która dawała kilku podmiotom skuteczne prawo weta. W konsekwencji odrzucili oni większość zaproponowanych rozwiązań prywatyzacyjnych, co doprowadziło do tego, że proces przebiegał zdecydowanie wolniej niż w pozostałych krajach postkomunistycznych. Ratunkiem dla Polski był fakt, że w czasach komunizmu kraj ten posiadał dość rozległy sektor prywatny (głównie w rolnictwie oraz przemyśle miejskim) oraz to, że wraz z Węgrami (jako jedyne państwa postkomunistyczne) posiadały rozwiązania legislacyjne sprzyjające przedsiębiorczości prywatnej (Åslund 1985). Wg EBRD (2000) już w 1991 r. sektor prywatny wytwarzał 40% PKB, podczas gdy w pozostałych państwach CEE-10 wskaźnik ten wynosił jedynie 10–20%. Pozostałe kraje prześcignęły Polskę pod względem udziału sektora prywatnego w produkcji PKB dopiero w 1994 r. Od tego czasu pod względem prywatyzacji Polska pozostawała w tyle wobec tych krajów, jej sektor prywatny pozostawał jednak jedynie nieznacznie słabszy, a ekstremalna deregulacja doprowadziła do powstania większej liczby start-upów niż gdziekolwiek indziej (Wykres 5).

Figure 5: Private Sector as a Percent of GDP, 1991–2010 / Wykres 5: Sektor prywatny jako procent PKB, 1991–2010



Source: EBRD (2000) and (2010).

Źródło: EBOR (2000 i 2010).

A seventh key reason for Poland's early success was its receipt of timely and sufficient international assistance. Today, Poles tend to forget how important that was, taking their success for granted as completely domestic. Poland mattered both in European and American politics. From the outset, the West showed a broad consensus that they had to help Poland. They gathered in the G-24 (the then 24 members of the Organization for Economic Cooperation and Development) and promised to finance a stabilization fund for Poland, which was connected to an IMF standby program. It helped that the strong Western support for Poland was relatively cheap. The upfront cost was about \$1.6 billion. While this amount of money was limited, it was vital. Moreover, Poland was sensibly but generously granted a write-off of half of its public debts in two rounds, which was of tremendous help (Sachs 1993).

An eighth cause of the Polish success tends to be forgotten by Poles as well. That is the quick opening of the European market to Polish exporters through Poland's Association Agreement with the European Union, which made its quick export expansion possible. Other CEE countries enjoyed the same benefits, but that was not true of the countries further to the east, notably Ukraine and Moldova.

A ninth reason for Poland's success was its exchange rate policy. This can be pursued in many ways, but

Siódmą przyczyną tak szybkiego osiągnięcia sukcesu było przyjęcie przez Polskę pomocy międzynarodowej. Należy podkreślić, że pomoc ta dostarczona została w odpowiednim czasie, a jej kształt dopasowano do potrzeb tego kraju. Dziś Polacy mają skłonność do zapominania o tym czynniku, upatrując przyczyn powodzenia transformacji wyłącznie w uwarunkowaniach wewnętrznych. Polska była jednak ważna zarówno dla polityków europejskich, jak i amerykańskich. Na Zachodzie panował konsensus co do tego, że Warszawie należy pomóc. Podczas szczytu G-24 (24 ówczesnych członków OECD) państwa obiecały powołać fundusz stabilizacyjny dla Polski, który byłby połączony z programem typu Stand-By realizowanym przez MFW. Ważny był również fakt, że silne wsparcie, jakie płynęło z Zachodu do Polski, było stosunkowo tanie. Przewidywany koszt pomocy szacowany był na 1,6 miliarda dolarów. Być może nie była to ogromna suma, ale jej znaczenie pozostawało niebagatelne. Ponadto, Polsce rozsądnie, acz hojnie, darowano połowę długu publicznego (procedura ta miała 2 etapy), co bez wątpienia stanowiło niebywałe wsparcie (Sachs 1993).

Ósmy punkt, który również zdaje się być zapominany przez Polaków, to szybkie otwarcie rynku europejskiego na polskich eksporterów. Nastąpiło to na mocy umowy stowarzyszeniowej z Unią Europejską, co dało Polsce szansę na szybką ekspansję eksportową. Pozostałe kraje CEE-10 skorzystały z tych samych przywilejów, nie

an exchange rate must be competitive. In 1989, the Polish exchange rate fluctuated wildly, which lent support to the idea of pegging the złoty to the U.S. dollar, which functioned as Poland's informal currency. Thanks to the international financing and the stabilization fund, the government was able to peg the exchange rate to the US dollar, and the peg served as a nominal anchor for price stabilization. It was presented as a temporary measure, and when Poland was forced to devalue in May 1991, it adopted a "crawling peg", which meant that its exchange rate stayed competitive and allowed for large export expansion. Unlike the Czech Republic and Slovakia, Poland avoided years of an overvalued exchange rate depressing the growth rate.

Finally, the Mazowiecki government managed to maintain a legislative majority in parliament, even if it contained many communists and fellow travelers who did not believe in the radical market economic reforms. It was difficult, but by and large the government succeeded in pushing through most of the essential reform laws, even if it occasionally got stuck, as happened with the impossible privatization law.

The causes of the success of Poland's economic reforms essentially correspond to the ten elements of the Washington consensus as summarized by John Williamson (1990). To these factors, a few beneficial preconditions should be added. Together with Hungary and Yugoslavia, Poland had the most liberal economic and political debate. Unlike all the other post-communist countries, these three countries had a large number of Western-leaning intellectuals. Many people in these countries also knew foreign languages, which was rare in most post-soviet countries. Thanks to years of political unrest and resistance and its strong Catholic church, Poland had a much stronger civil society than other post-communist countries.

Moreover, because of the country's openness to the West, millions of Poles had migrated to the West at some point in time for work or study and then returned to their homeland with new skills. Many of the people from this large recent diaspora have helped reform the government and set up new enterprises.

The importance of the large private sector was great. Poland already had millions of small private firms, and it also had significant medium-sized legal companies being led by rich Poles. To these people, the market

dotyczyły one jednak krajów położonych dalej na wschód — Ukrainy i Mołdawii.

Dziwiącym powodem sukcesu Polski była jej polityka kursu walutowego. Polityka ta może być prowadzona na wiele sposobów, jednakże zapewnienie konkurencyjnego kursu stanowi wartość nadrzędną. W 1989 r. polski kurs walutowy podlegał gwałtownym wahaniom. W związku z tym popularność zyskał pomysł powiązania kursu złotówki z amerykańskim dolarem, który funkcjonował w Polsce jako nieformalna waluta. Jednakże, dzięki międzynarodowemu finansowaniu i funduszowi stabilizacyjnemu, rząd zdołał utrzymywać określony kurs względem dolara, co stanowiło swoistą podstawę dla nominalnej stabilizacji cen. Rozwiązanie to przedstawiane było jako środek tymczasowy. W maju 1991 r. Polska zmuszona została do przeprowadzenia dewaluacji złotego i wprowadziła kurs pełzający, co oznaczało, że kurs walutowy pozostał konkurencyjny pozwalając na kontynuację ekspansji eksportowej. W odróżnieniu od Czech i Słowacji, kraj ten uniknął przeszacowania kursu walutowego duższego wzrostu gospodarczego.

Co więcej, rząd Mazowieckiego zdołał utrzymać większość legislacyjną w parlamencie (nawet pomimo tego, że zasiadało w nim wielu komunistów oraz osób po prostu niewierzących w to, że możliwe jest przeprowadzenie radykalnych reform oraz wprowadzenie gospodarki rynkowej). Było to trudne, ale rząd zdołał ostatecznie przeforsować większość istotnych reform, nawet jeśli od czasu do czasu zdarzało mu się utknąć w miejscu, jak w przypadku niemożliwej do zrealizowania ustawy prywatyzacyjnej.

Podsumowując te rozważania można stwierdzić, że wyżej wymienione przyczyny sukcesu polskich reform gospodarczych są zasadniczo spójne z dziesięcioma zasadami Konsensusu Waszyngtońskiego wymienionymi przez Johna Williamsona (1990).

Do tych czynników należy dodać również kilka innych korzystnych uwarunkowań. Polska, wraz z Węgrami i Jugosławią, miała najbardziej liberalną gospodarkę i kulturę polityczną w bloku wschodnim. W odróżnieniu od pozostałych państw postkomunistycznych te trzy kraje mogły poszczycić się liczną grupą wybitnych intelektualistów, którzy prezentowali zachodnie poglądy oraz znali języki obce (była to rzadkość w większości krajów postsowieckich). W związku z wieloletnią tradycją oporu, zawieruchami politycznymi oraz siłą kościoła katolickiego, Polska posiadała o wiele silniejsze

economy already existed and they were ready to jump when economic freedom arrived. No other post-communist country enjoyed this great potential.

społeczeństwo obywatelskie niż jakiegokolwiek inne państwo postkomunistyczne.

Co więcej, otwartość kraju na Zachód sprawiła, że miliony Polaków zdecydowały się wyjechać w poszukiwaniu pracy tymczasowej lub na studia, a wracając do ojczyzny byli bogatsi o nowe umiejętności. Wiele osób z tej rozległej diaspory pomogło zreformować rząd i założyć nowe przedsiębiorstwa.

Nie do przecenienia jest także rola sektora prywatnego. W Polsce od początku działały miliony małych firm prywatnych i znaczące średnie przedsiębiorstwa zarządzane przez bogatych Polaków. Dla tych ludzi gospodarka rynkowa już istniała i byli oni gotowi na zmiany, kiedy wolność gospodarcza ostatecznie nadeszła. Żadne inne państwo postkomunistyczne nie mogło poszczycić się tak wielkim potencjałem.

What went wrong?

Co się nie powiodło?

Nothing succeeds like success, and all too often both Poles and foreigners now take Poland's economic success for granted, forgetting that in 1989 Poland and Ukraine were considered to be at similar economic levels, and the bets on whom would get ahead varied. Poland's problems should not be understated.

Often, actual policy problems are misperceived by observers as being advantageous. One common example from Poland is the unintended, slow privatization. As so often, Joseph Stiglitz (2002, 180-1) is the prime advocate of an alternative view. He starts out with the obvious: "Poland is the most successful of the Eastern European countries... [it] started with shock therapy' to bring hyperinflation down to more moderate levels, and its initial and limited use of this measure has led many to think that this was one of the shock therapy transitions". Stiglitz goes on to claim that 'is totally wrong', without any other evidence than it "pursued a gradualist policy of privatization, while simultaneously building up the basic institutions of a market economy...". He presents Poland's former deputy premier and finance minister, Grzegorz W. Kołodko, as his source. "Kołodko has argued that the success of his nation was due to its explicit rejection of the doctrine of the Washington Consensus".

There are at least five problems with this reasoning. First, it is not a correct presentation of reality. The key reforms were carried out in 1989-91 by Balcerowicz, who had a very different intention. He wanted to carry out as many reforms as possible in all regards (Balcerowicz 2014). Second, in the course of its two first years of reform, Poland implemented the most radical structural reforms as measured by the European Bank for Reconstruction and Development's (EBRD) structural reform index together with Hungary, the Czech Republic and Slovakia (Åslund 2013, 96). Third, Kołodko entered the Polish government only in 1994, and he arrived at a laid table. Whether he rejected the Washington Consensus verbally did not really matter, because the main reforms had already been undertaken and Poland had grown soundly as of 1993. Fourth, there is no evidence that Poland benefited from slow privatization. For example, Poland's coal industry, which remained state-owned, has persistently underperformed

Sukces najczęściej rodzi kolejne sukcesy. Polacy i zagraniczni obserwatorzy zbyt często przyjmują polskie osiągnięcia jako coś naturalnego, zapominając, że w 1989 roku Polska i Ukraina były uważane za kraje znajdujące się na podobnym poziomie rozwoju gospodarczego, a prognozy dotyczące tego, który z nich pierwsze wystrzeli w górę nie były wcale jednoznaczne. W związku z tym należy przyrzeć się również problemom, z jakimi borykała się Polska.

Bardzo często zdarza się, że trudności z obraniem odpowiedniej polityki są przez obserwatorów błędnie kwalifikowane jako coś pozytywnego. Przykładem może być tu niezamierzenie powolna prywatyzacja w Polsce, choć Joseph Stiglitz (2002, 180-181) — jak zwykle — jest zwolennikiem odmiennego poglądu. Analizę zaczyna od dość oczywistego stwierdzenia: „Spośród państw Europy Wschodniej Polska odniosła największy sukces (...) rozpoczęła zmiany 'terapią szokową', mającą na celu ograniczenie hiperinflacji; ograniczone użycie tego środka sprawiło zaś, że wiele osób uważało, że była to transformacja szokowa.” Stiglitz kontynuuje, twierdząc, że jest to pogląd „absolutnie błędny”. Nie podaje jednak żadnego dowodu poza stwierdzeniem, że Polska „podażyła drogą stopniowej prywatyzacji, budując jednocześnie podstawowe instytucje gospodarki rynkowej.” Jako swoje źródło podaje fakt, że „były wicepremier i minister finansów, Grzegorz W. Kołodko uważał, że sukces jego narodu polegał na wyraźnym odrzuceniu doktryny Umowy Waszyngtońskiej”.

Argumentacja ta ma co najmniej pięć słabych punktów. Po pierwsze, nie odzwierciedla rzeczywistości. Kluczowe reformy zostały przeprowadzone przez Balcerowicza w latach 1989-1991. Miał on całkowicie odmienne intencje niż wskazuje Stiglitz, chciał bowiem wprowadzić tak wiele zmian, jak to tylko było możliwe (Balcerowicz 2014). Po trzecie, w ciągu pierwszych dwóch lat reform Polska przeprowadziła najbardziej radykalne — w porównaniu z Węgrami, Czechami i Słowacją — zmiany strukturalne wg danych indeksu reform strukturalnych Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju (EBOR) (Åslund 2013, 96). Po trzecie, Kołodko wszedł w skład polskiego rządu dopiero w 1994 roku, siadając do zastawionego stołu. To, czy werbalnie odrzucił postanowienia Konsensusu Waszyngtońskiego nie miało

compared to the privatized Russian coal industry, although Poland on the whole has performed much better (Åslund 2013, 112). Finally, privatization is positively correlated to deregulation, control of corruption and democracy (Åslund 2013, Havrylyshyn 2006, EBRD 1999). The argument that privatization promotes corruption does not hold water empirically (Klaus 2014).

Early attempts at large-scale privatization largely failed, leading to a large share of the big enterprises remaining in state hands. It has not become easier to privatize over time, and state corporations have repeatedly been involved in corruption scandals. Poland's slow privatization was a drawback, but Poland could get away with it because of its initially large private sector and its other reforms being so radical. As a consequence, Poland had much less foreign direct investment in the 1990s than the Czech Republic, Hungary and Estonia.

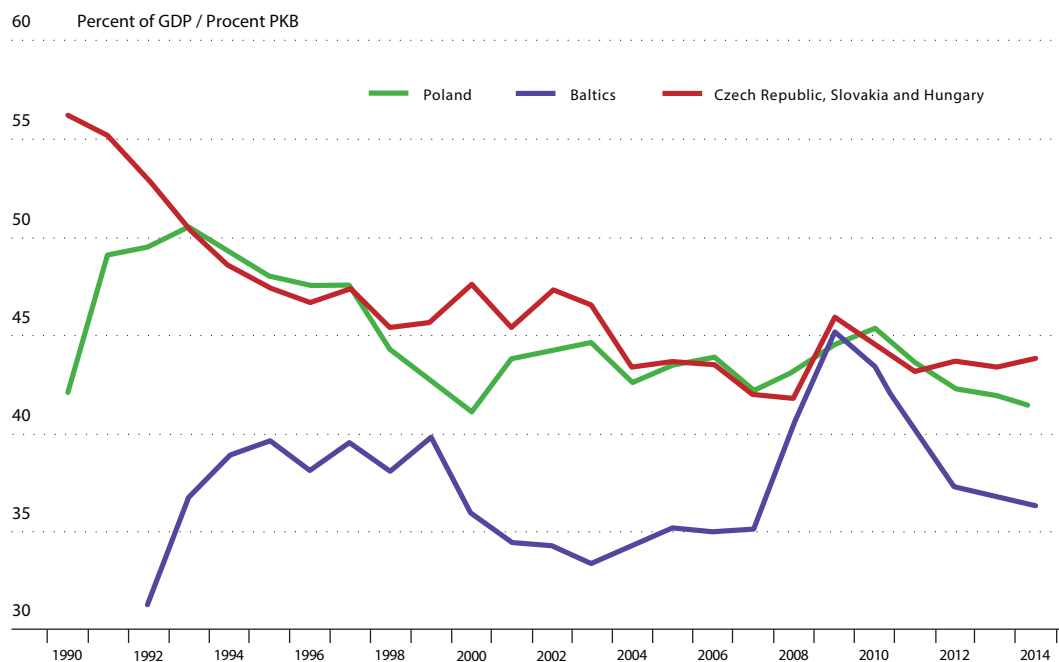
Most of the time, Poland had a relatively large budget deficit. Public expenditures as a whole persisted at an excessive level of some 44 percent of GDP, which is about as high as in the rest of Central Europe but far higher than in the Baltic states (Figure 6). Poland had higher public expenditures than it could finance. As a consequence, Poland had an excessive budget deficit in the range of 4–6 percent of GDP from 2001–2006, doing as poorly as the other Central European countries. Only in 2007 did Poland comply with the Maastricht budget ceiling of 3 percent of GDP (Figure 7).

znaczenia, ponieważ główne jego reformy zostały już przeprowadzone, a od 1993 r. polska gospodarka była na ścieżce zdrowego wzrostu. Po czwarte, nie ma dowodów na to, że stopniowa prywatyzacja przyniosła temu krajowi jakiegokolwiek korzyści. Na przykład polski przemysł węglowy pozostał w rękach państwa i choć gospodarka jako całość radziła sobie dość dobrze, to na przykład sprywatyzowany przemysł rosyjski notował zdecydowanie lepsze wyniki (Åslung 2013, 112). Najważniejsze jest jednak to, że prywatyzacja jest pozytywnie powiązana z deregulacją, ograniczeniem korupcji i demokracją (Åslund 2013, Havrylyshyn 2006, EBOR 1999), a argument jakoby przekazywanie majątku państwowego w ręce prywatne wzmagало korupcję nie zyskał empirycznego potwierdzenia (Klaus 2014).

Wczesne próby przeprowadzenia prywatyzacji na szeroką skalę zawiodły — większość akcji wielkich przedsiębiorstw pozostała w rękach państwa. Z biegiem czasu sprzedaż spółek skarbu państwa nie stawała się łatwiejsza, a podmioty te bardzo często uwikłane były w skandale korupcyjne. Wolne tempo procesu nie było korzystne dla Polski. Jego negatywne skutki pomagał zrównoważyć jedynie fakt, że kraj ten i tak posiadał relatywnie duży sektor prywatny, a pozostałe reformy były prowadzone dość radykalnie. W efekcie, w latach 90. Polska miała o wiele niższy odsetek zagranicznych inwestycji bezpośrednich niż Czechy, Węgry czy Estonia.

Przez większość czasu Polska miała stosunkowo duży deficyt budżetowy. Całkowite wydatki publiczne utrzymywały się na zbyt wysokim poziomie ok. 44% PKB — równie niekorzystnym co w pozostałych krajach Europy Środkowej, jednak wyższym niż w krajach nadbałtyckich (Wykres 6). Polska nie była w stanie płacić za swoje zobowiązania. W latach 2001–2006 deficyt wahał się między 4 a 6% PKB — polskie finanse były w stanie równie opłakanym jak w przypadku pozostałych krajów CEE-10. Dopiero w 2007 r. Polska zdołała sprostać narzuconemu przez traktat z Maastricht limitowi deficytu budżetowego w wysokości 3% PKB (Wykres 7).

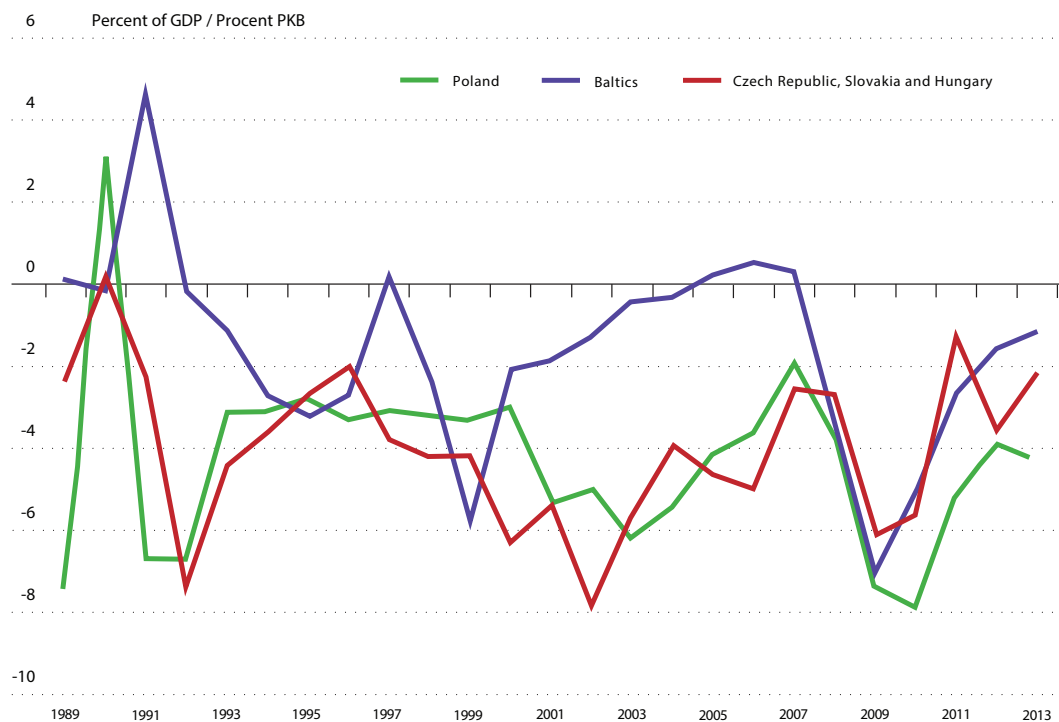
Figure 6: Public Expenditures, 1990–2013 / Wykres 6: Wydatki publiczne, 1990–2013



Source: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2014 (accessed August 22, 2014), 1990–1997: Tanzi and Tsibouris (2000).

Źródło: Międzynarodowy Fundusz Walutowy, World Economic Outlook Database, kwiecień 2014 (dostęp: 22.08.2014), 1990–1997: Tanzi i Tsibouris (2000).

Figure 7: Budget Balances, 1989–2013 / Wykres 7: Bilans budżetowy, 1989–2013



Source: Eurostat (accessed August 22, 2014); 1998–1999: EBRD (2000); 1990–1997: EBRD (1999); 1989 and Latvia's and Estonia's budget balances for 1990–1991: EBRD (1995).

Źródło: Eurostat (dostęp: 22.02.2014); 1998–1999: EBRD (2000); 1990–1997: EBOR (1999); 1989 oraz bilans budżetowy Łotwy i Estonii z lat 1990–1991: EBOR (1995).

A major concern was excessive social transfers. The original reform government was actually at fault. It had been so afraid of unemployment and social suffering that it had doubled pension expenditures in 1990. In the mid-1990s, Poland was stuck with the highest public pension expenditures in the world at 16 percent of GDP (Golinowska 1997). The budget deficit declined primarily because state revenues increased thanks to high economic growth.

Whereas Poland's management of its public finances was hardly impressive, it was far better than that of Hungary's, the other pioneer of post-communist transition. Hungary carried out similarly great structural reforms as Poland did, but it had persistently higher public expenditures. Hungary ended up in what the great Hungarian economist János Kornai (1992) has called a "social welfare trap". While Poland was close to it with its high pension costs, it managed to escape.

As a consequence of the persistent budget deficit, Poland has usually had the second largest public debt as a share of GDP among the CEE-10. Poland had introduced a public debt ceiling of 60 percent into its constitution that was adopted in 1997. However, the Donald Tusk government found it so difficult to stay below this ceiling that it confiscated half the mandatory private pension funds in 2013.

Although Poland carried out an impressive early deregulation, its business environment has not improved as much as in some other post-communist countries and it remains too cumbersome. In the World Bank and International Finance Corporation's (2014) index Ease of Doing Business, Poland ranks 45th out of 188 countries. Georgia, the three Baltic countries and Slovenia are all doing better than Poland, and Slovakia is just behind, although Poland has improved in recent years (Figure 8). The three greatest administrative obstacles are: getting electricity (137), starting a business (116), and paying taxes (113). All these procedures are impermissibly cumbersome and need to be facilitated, which in turn will require a reduction of state bureaucracy (World Bank and International Finance Corporation 2013).

Politically, Poland was characterized by unstable governments during its first decade of freedom, changing administrations once a year. While this is widely perceived as a weakness, it is not necessarily so. Four other post-communist countries changed governments on average once a year in their first decade after communism,

Istotnym problemem były zbyt duże wydatki socjalne. Winą należy obarczyć rząd, który tak bardzo obawiał się bezrobocia i ponoszenia konsekwencji transformacji przez społeczeństwo, że w 1990 r. podwoił wydatki na system zabezpieczeń społecznych. W połowie lat 90. Polska była państwem o najwyższych na świecie wydatkach na pomoc społeczną — stanowiły one aż 16% PKB (Golinowska 1997). Deficyt budżetowy zmniejszył się głównie dlatego, że rezerwy państwowe wzrosły dzięki wysokiemu wzrostowi ekonomicznemu.

Chociaż sposób zarządzania finansami publicznymi trudno nazwać imponującym, Polska radziła sobie w tym zakresie o wiele lepiej niż Węgry, inny pionier transformacji postkomunistycznej. Węgry przeprowadziły porównywalnie głębokie reformy, ale miały zdecydowanie wyższe wydatki publiczne, co sprawiło, że kraj ten wpadł w coś, co János Kornai (1992) określił mianem „pułapki państwa opiekuńczego”. Choć i Polsce groził taki scenariusz (ze względu na wysokie koszty świadczeń rentowo-emerytalnych), udało jej się tego uniknąć.

W związku z utrzymującym się deficytem budżetowym, Polska zajmowała zazwyczaj drugie miejsce w grupie CEE-10 pod względem wielkości długu publicznego jako części PKB. Do konstytucji przyjętej w 1997 r. wprowadzono zapis ustanawiający maksymalny limit długu publicznego na poziomie 60% PKB. Mimo to w 2013 r. rząd Donalda Tuska miał tak duże trudności z utrzymaniem zadłużenia poniżej tego pułapu, że znacjonalizował połowę obowiązkowych rezerw emerytalnych złożonych przez społeczeństwo w prywatnych funduszach.

Chociaż Polska dokonała deregulacji imponująco wcześniej, warunki prowadzenia działalności gospodarczej nie uległy takiej poprawie jak w innych krajach postsocjalistycznych. Wg danych Banku Światowego oraz Międzynarodowej Korporacji Finansowej (2014), biorąc pod uwagę Wskaźnik Łatwości Prowadzenia Interesów (ang. Ease of Doing Business Index), Polska znajduje się na 45. miejscu (w rankingu bierze udział 188 państw). Wyprzedzają ją Gruzja, trzy państwa nadbałtyckie i Słowenia, a Słowacja jest zaś tuż za nią. Nadmienić jednak należy, że w ostatnich latach sytuacja w Polsce uległa poprawie (Wykres 8). Jako trzy największe przeszkody administracyjne wskazuje się: dostęp do energii elektrycznej (137), proces zakładania działalności gospodarczej (116) oraz płacenie podatków (113). Procedury te w niedopuszczalny sposób hamują rozwój i muszą zostać uproszczone, co z kolei będzie wymagało

namely the three Baltic countries and Bulgaria. Poland and the three Baltic countries were all among the leaders in reform. In fact, if the main problem is corruption, a stable government is not likely to be conducive to reform, since it will probably be contaminated and captured by corruption. Most governments carry out their key reforms in their first year, so a second year might not be beneficial in a period of intense reforms (EBRD 1999).

An incident that is almost forgotten today is the so-called wojna na górze (war at the top). On May 13, 1990, then Solidarity leader Lech Wałęsa declared: “A war at the top is necessary so that there is peace among the grassroots. I took holidays when Tadeusz Mazowiecki became prime minister. Today I end my holidays” (quoted in Kurski 2002). With these words, Wałęsa ended all hopes of unity within Solidarity. As a consequence, Solidarity split up in a score of different political party factions, and the center-right forces devoted themselves to fighting one another, detracting attention from the post-communist reforms.

Wałęsa was right in two regards. It had been wrong to leave General Jaruzelski as president after the democratic breakthrough, and it was highly unfortunate not to have early, fully democratic elections soon after democracy had won. Yet, the main impact of his criticism of his Solidarity colleagues was to cause multiple rifts in the movement that would never come together again.

The parliamentary elections in October 1991 represented a low point in the Polish reforms. The first problem was that they were held far too late — as in Latvia, Russia and other democratic post-Soviet states. The only partially democratic parliament had offered the reform government too much resistance. The second problem was the electoral system which led to a complete fragmentation with no less than 29 parties entering parliament, making it very difficult to form a viable government.

The success of the Polish reforms lay in the first two-three years of radical economic reform, especially in the creation of a vibrant market economy. In the early 2000s, the shortcomings of the Polish economic policy were felt. The years 2001–2007 represented unprecedented economic growth for the post-communist world as a whole. The average annual growth rate of the former Soviet countries was 9 percent. The exception was Central Europe, especially Poland. It had an average growth rate of merely 4.1 percent (Figure 3). Even so, in 2004,

zmniejszenia biurokracji (Bank Światowy oraz Międzynarodowa Korporacja Finansowa 2013).

Jeżeli chodzi o politykę, pierwszą dekadę wolności w Polsce charakteryzowały rządy w oczywisty sposób niestabilne — skład ekipy rządzącej zmieniał się co roku. Choć powszechnie taką sytuację uważa się za coś niekorzystnego, ten przypadek był nieco inny. Cztery inne państwa postkomunistyczne zmieniały rządy średnio raz na rok w ciągu pierwszej dekady po upadku systemu komunistycznego: republiki nadbałtyckie oraz Bułgaria, Polska, Litwa, Łotwa i Estonia były liderami reform. Właściwie jeżeli głównym problemem jest korupcja, stabilność rządu nie będzie zachęcała do reform, ponieważ będzie on prawdopodobnie skażony i przeżarty łapówkarstwem. Większość rządów i tak przeprowadza kluczowe reformy w ciągu pierwszego roku sprawowania władzy, więc kolejne lata mogą nie przynieść więcej korzyści (EBOR 1999).

Niemal zupełnie zapomnianym dziś incydentem jest tzw. „wojna na górze”. 13 maja 1990 r., ówczesny lider Solidarności Lech Wałęsa, powiedział: „Potrzebna jest wojna na górze, by na dole był spokój (...) Wziąłem sobie urlop, kiedy Tadeusz Mazowiecki został premierem. Dzisiaj z niego wracam” (cytat za: Kurski 2002). Tymi słowami Wałęsa położył kres nadziejom na jedność Solidarności. W konsekwencji obóz ten podzielił się na różne frakcje polityczne, a siły centroprawicowe skupiły się głównie na zwalczaniu siebie nawzajem, odciągając uwagę wyborców od postkomunistycznych reform.

Wałęsa miał rację co do dwóch rzeczy. Błędem było pozostawienie generała Jaruzelskiego na stanowisku prezydenta po demokratycznym przełomie. Wysoce niefortunnym rozwiązaniem było także nieprzeprowadzenie w pełni demokratycznych wyborów od razu po tym, jak demokracja zwyciężyła. Jednak, krytykowanie kolegów z Solidarności nie przyniosło niczego poza rozpadem ruchu, który już nigdy nie zdołał się zjednoczyć.

Wybory parlamentarne w październiku 1991 r. stanowiły moment schyłkowy polskich reform. Problemem był fakt, że przeprowadzono je zbyt późno (podobna sytuacja miała miejsce na Łotwie, w Rosji i innych demokratycznych państwach postsowieckich). Parlamentarzyści wybrani w sposób jedynie częściowo demokratyczny, często sprzeciwiali się proponowanym rozwiązaniom. Trudności nastroczał również system wyborczy, którego kształt doprowadził do kompletnej fragmentacji politycznej — do parlamentu dostało się aż 29 partii, co niezwykle

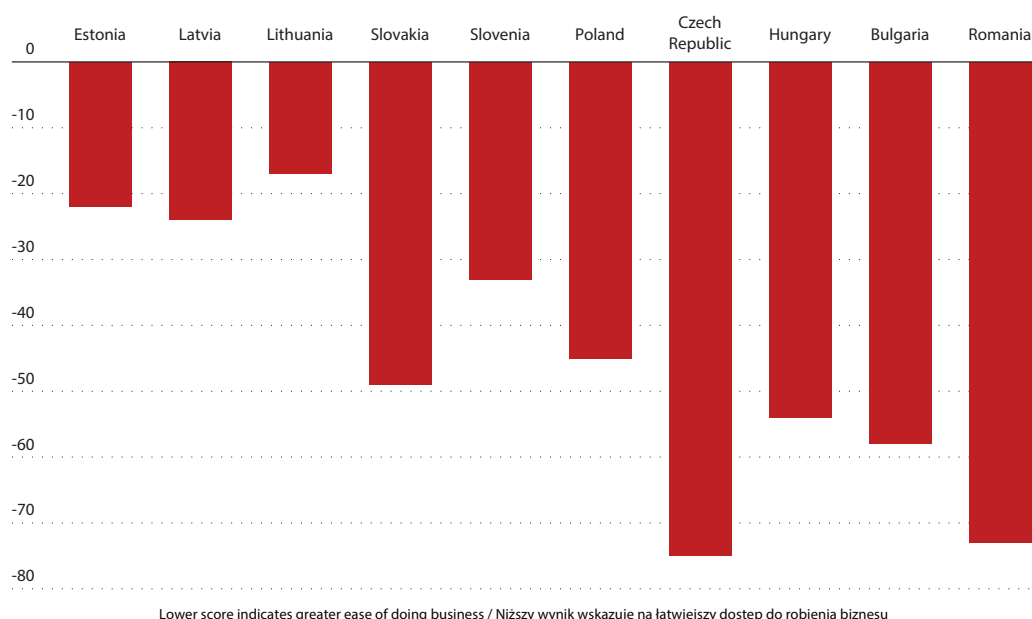
Poland joined the EU together with seven former communist countries. EU accession contributed to more growth because large markets opened up, the EU offered substantial subsidies, and the region attracted more foreign investment.

There are three major explanations for Poland's slow growth during this period. First, Poland was no longer a reform leader and it failed to undertake a second generation of economic reforms and its old shortcomings caught up with it. Second, the budget deficit expanded because of very high public expenditures. Third, the National Bank of Poland (NBP) responded with strict monetary policy and inflation targeting.

utrudniło wyłonienie rządu. Nie jest wyolbrzymieniem stwierdzenie, że sukces polskich reform opierał się na dwóch — trzech latach wprowadzania radykalnych zmian (zwłaszcza w zakresie tworzenia sprawnie funkcjonującej gospodarki rynkowej). Na początku lat dwutysięcznych dały o sobie znać braki w polskiej polityce gospodarczej. W latach 2001–2007 blok postkomunistyczny jako całość odnotował niespotykany wysoki wzrost gospodarczy — jego średnia roczna stopa wyniosła 9%. Wyjątkiem była Europa Środkowa, a zwłaszcza Polska, której produkcja rosła w tempie 4,1 (Wykres 3). Mimo tego, w 2004 r. Polska wraz z siedmioma byłymi krajami komunistycznymi została przyjęta do Unii Europejskiej (UE). Akcesja do Wspólnoty przyczyniła się do pobudzenia wzrostu gospodarczego, ponieważ wielkie rynki otworzyły się na Polskę, Unia oferowała istotne wsparcie finansowe, a sam region zaczął przyciągać coraz więcej inwestycji zagranicznych.

Istnieją trzy główne przyczyny wolnego wzrostu gospodarczego Polski w tym okresie. Po pierwsze, kraj ten nie był już liderem transformacji i nie wprowadził reform gospodarczych drugiej generacji, co nałożyło się na wcześniejsze zaniedbania. Po drugie, deficyt budżetowy zwiększył się ze względu na zbyt wysokie wydatki publiczne. Po trzecie, Narodowy Bank Polski zareagował na sytuację restrykcyjną polityką monetarną oraz polityką celu inflacyjnego.

Figure 8: Ease of Doing Business Ranking, 2014 / Wykres 8: Ranking łatwości robienia biznesu, 2014



Source: World Bank and the IFC, “Doing Business Report, 2014” (accessed August 22, 2014).

Źródło: Bank Światowy i Międzynarodowa Korporacja Finansowa (ang. International Finance Corporation, IFC), Doing Business Report 2014 (dostęp 22.08.2014).

What did not matter

Co nie miało znaczenia

Usually, when discussing reforms, we focus on what mattered. However, it is also important to remember what did not matter or what would have been a mistake.

First, the frequent claim that reforms have to be based on consensus is incorrect. Poland had no consensus but rather a vitriolic debate, questioning every element of the economic policy. This had surprisingly little impact on the actual policy. What did matter was that the reformers had a majority in parliament. Indeed, Estonian Prime Minister Mart Laar (2014) who carried out the most radical post-communist reforms did so with a majority of only one seat in parliament, being a committed democrat.

Poland had a very lively discussion. It contained many streams, but in a retrospective review, two of them appear particularly interesting. One was old-style communist. It is best represented by former First Secretary Edward Gierek's chief economic advisor Paweł Bożyk, who published a book attacking Balcerowicz and his policies in 1992 under the soft-spoken title "Who Is Guilty?" (Bożyk 1992). It is curious that Bożyk dared to enter the post-communist debate considering that few people were more at fault than he for the collapse of the communist economy in Poland.

Bożyk is clear in his accusations against the two first Solidarity governments in 1989–1991, focusing on Balcerowicz. He claims they were guilty of seven "sins". The first was to introduce capitalism in Poland without holding a national referendum, claiming that a "third way" would have been better (Bożyk 1992, 93-4). This amounts to a questioning of representative democracy and an attempt to delay reforms. It is curious that a servant of the communist dictatorship would dare to raise democratic claims. His second claim was that Balcerowicz had no concept of how to replace socialism with capitalism, which is obviously incorrect. Bożyk's third accusation was that the government considered the transition from socialism to capitalism as a technical-economic issue and avoided its social side. Here he did have a point. Most reformers started as technocrats and became politicians only later on. Balcerowicz is a case in point (Balcerowicz 2014).

Zazwyczaj mówiąc o reformach, skupiamy się na tym, co było istotne. Ważne jest jednak, żeby pamiętać, co nie miało znaczenia lub jakie działania byłyby błędem.

Po pierwsze, często pojawiające się stwierdzenie jakoby reformy powinny opierać się na konsensusie jest błędne. W Polsce nie było konsensusu, panowała raczej zażarta walka, gdzie kwestionowano każdy element prowadzonej polityki gospodarczej. Miało to jednak zaskakująco niewielki wpływ na faktyczną politykę. To, co rzeczywiście miało znaczenie, to fakt, że reformatorzy mieli większość parlamentarną. Estoński premier Mart Laar (2014), który przeprowadził najbardziej radykalne reformy postkomunistyczne dokonał tego z większością zaledwie jednego miejsca w parlamencie (warto zaznaczyć, że był on jednocześnie zażartym demokratą).

Debata polityczna w Polsce była niezwykle ożywiona. Głosów było wiele, jednak z perspektywy czasu dwie linie argumentacji wydają się szczególnie interesujące. Pierwsza należała do starego obozu komunistycznego i była prezentowana przede wszystkim przez Pawła Bożyka, głównego doradcę ekonomicznego byłego Pierwszego Sekretarza Edwarda Gierka. W 1992 r. Bożyk wydał książkę pod tytułem „Kto winien?” atakującą Balcerowicza i jego politykę (Bożyk 1992). Zastanawiający jest fakt, że Bożyk w ogóle ośmielił się uczestniczyć w postkomunistycznej debacie, skoro niewiele jest osób bardziej winnych upadku gospodarki komunistycznej w Polsce niż on.

Były doradca Gierka był wyjątkowo bezpośredni w swoich oskarżeniach wobec pierwszych dwóch rządów solidarnościowych z lat 1989–1991. W jego ocenie popełniły one „siedem grzechów głównych”. Pierwszym było wprowadzenie kapitalizmu w Polsce bez przeprowadzenia ogólnonarodowego referendum. Jak utrzymywał, obranie „trzeciej drogi” byłoby lepszym rozwiązaniem (Bożyk 1992, 93–94). W jego ocenie, taki arbitralny krok prowadzi do podważenia zasad demokracji reprezentacyjnej i jest również próbą opóźnienia reform. Ciekawe, że sługa dyktatury komunistycznej śmiało powoływał się na wartości demokratyczne. Jego drugim argumentem było to, że Balcerowicz nie miał pojęcia, jak zastąpić socjalizm kapitalizmem, co jest oczywiście nieprawdą. Bożyk wskazywał też, że rząd traktował transformację

Bożyk's (1992, 100–2) fourth complaint cuts to the core. It was wrong to pursue reforms that were “fast and radical”. In this case, his criticism coincides with Kołodko's. Of course, members of the old elite wanted the reforms to falter, and as Estonia's reformist Prime Minister Mart Laar (2014) put it: “To wait means to fail”. Bożyk's (1992, 102–3) fifth point is also common to both of them, claiming that the reformers completely ignored the costs of transition. The obvious answer is that the cost could not be assessed and thus is not known. Balcerowicz's response was that statistics in the midst of the transition were of extremely poor quality. Therefore, they could not be sued for any assessment of costs but a reformer had to stick to principles (Balcerowicz 2014).

The sixth and seventh complaints that Bożyk presented were under the reformist assumption that people were prepared to accept the high costs of transition and that it was possible to carry out a systemic transition under democracy (Bożyk 1992, 103–7). On these two points, Bożyk concurred with the criticism of radical economic reform of Adam Przeworski (1991). Fortunately, they proved wrong on both points. The Polish population was prepared to withstand the cost of transition to a market economy. Therefore, this process could take place under democratic conditions.

Another line of criticism was presented by social democrats, who thought that the transition to a market economy could be carried out in a more efficient way. The prime representative of this group is Grzegorz Kołodko, who published a book attacking the policies of Balcerowicz literally every year without ever mentioning him by name (Kołodko 1989, 1990, 1991). Kołodko was to be minister of finance twice, 1994–2007 and 2002–2003.

Kołodko's (1990, 1991) critique can be summarized in one word: “over-shooting” (przestrzelenie). He complained that the transition program had not been optimal, claiming that output would have fallen less and unemployment risen less if the budget policy had not been so strict. Considering that Poland had a budget deficit of 4.9 percent of GDP in 1992 (EBRD 1999, 77) and that it was crucial for Poland to prove strong budget discipline in order to receive a write-off of its debt by 50 percent, this criticism appears misdirected. Poland did not have much fiscal space. Nor was fiscal stimulus desired, because a major task of the transition was to impose hard budget constraints on state enterprises

z socjalizmu w kapitalizm jako kwestię techniczno-ekonomiczną i unikał wątku społecznej przemiany. W tej sprawie miał rację. Większość reformatorów zaczęło swą pracę jako technokraci, a politykami stali się później. Dotyczy to również Balcerowicza (Balcerowicz 2014).

Czwarty zarzut Bożyka (1992, 100–102) porusza do głębi. Jego zdaniem reformy „szybkie i radykalne” były błędem. Jego krytyka pokrywa się z poglądami Grzegorza Kołodki. Oczywiście członkowie starej elity chcieli opóźnić zmiany a — jak to ujął estoński reformator premier Mart Laar (2014) — „czekać znaczy przegrać”. Bożyk (1992, 102–103) wysuwając swój piąty zarzut, znów zbliżony do tego o czym mówił Kołodko, zarzucił ekipom rządzącym, że zupełnie zignorowały koszty transformacji. Kosztów tych jednak nie da się oszacować, pozostają więc nieznanne. Odpowiedzią Balcerowicza był argument, że statystyki prowadzone w czasie transformacji były niezwykle słabej jakości. Nie mogły one zatem stanowić podstaw do jakiegokolwiek analizy kosztów społecznych, a reformator musiał trzymać się obranej strategii (Balcerowicz 2014).

Szósty i siódmy zarzut Bożyka mówił, że reformatorzy błędnie założyli, że ludzie są już przygotowani na poniesienie kosztów transformacji, i że po wprowadzeniu demokracji możliwe jest przeprowadzenie reform systemowych (Bożyk 1992, 103–107). Te dwa punkty zbliżone są do argumentacji Adama Przeworskiego (1991). Żaden z panów, na szczęście, nie ma racji. Polacy byli gotowi zmagać się z kosztami transformacji w kierunku gospodarki wolnorynkowej, co dowodzi, że proces ten mógł zostać przeprowadzony w ustroju demokratycznym.

Drugim obozem krytykującym poczynania rządu byli socjaldemokraci, którzy uważali, że transformacji można było dokonać w bardziej skuteczny sposób. Głównym reprezentantem tego nurtu był Grzegorz Kołodko, który dosłownie co roku publikował książkę, w której atakował politykę Balcerowicza, choć nigdy nie wymieniał go z nazwiska (Kołodko 1989, 1990, 1991). Kołodko był ministrem finansów dwukrotnie, w latach 1994–1997 oraz 2002–2003.

Krytyka Kołodki (1990, 1991) może zostać podsumowana jednym słowem: przestrzelenie. Narzekał on, że program transformacji nie był optymalny. Uważał również, że ostatecznie produkcja spadłaby mniej, a bezrobocie byłoby niższe, gdyby polityka budżetowa nie była tak rygorystyczna. Biorąc pod uwagę, że w 1992 r.

so that they adjusted to the market economy. Finally, Poland proved through its strong economic performance that it pursued the best economic policies in the region.

Vaclav Klaus (2014) has taken this reasoning further, arguing that any form of “optimal sequencing” would be impossible in a democratic political process and that policymaking does not work like that. You have to carry out reforms when they are politically feasible, not when they suit your theory.

Balcerowicz (1992) disregarded complaints about “overshooting.” He knew that the transition was uncharted territory, and therefore full of uncertainty with patently poor information. Everything was changing fast, often rendering new statistics completely flawed. Therefore, he focused on principles and long-term goals, not falling into the trap of trying to justify its policies with a cost-benefit analysis, which was inevitably both flawed and short term. Moreover, the transition involved changing the behavior of two groups of great influence, state enterprise managers and bureaucrats.

The incentives of the enterprise managers had to be changed through the introduction of hard budget constraints or a “demand barrier”. If they were not convinced that the rules had changed for good they would not adjust. The state bureaucracy had numerous reasons to oppose a radical reform program. Under reform, it would lose its prior power, and most of its human capital would become obsolete as the old socialist micro-management of enterprises no longer existed. Bureaucrats easily colluded with abundant secret service officers, state enterprise managers, and Communist Party officials. It was vital for the sustenance of democracy to disarm the old elite through radical reform. Corruption, misappropriation of public funds, and rent seeking were rampant amidst the breakdown of communism. Partial liberalization facilitated arbitrage between regulated prices and free prices, but a quick and comprehensive reform could mitigate these distortions.

Another idea of Przeworski (1991) and many theoretical Western economists was that more radical reforms would lead to a greater decline in output. Empirically, however, this turned out not to be the case. Poland proved that by having the least contraction in output, the earliest return to economic growth, and the highest economic growth during the first decade of transition.

deficyt budżetowy w Polsce wynosił 4,9% PKB (EBOR 1999, 77), i że utrzymanie silnej dyscypliny budżetowej było warunkiem koniecznym do anulowania połowy długów, krytyka ta zdaje się być nietrafiona. Polska nie miała wiele przestrzeni podatkowej. Stymulacja nie byłaby również zbyt pożądana, ponieważ głównym zadaniem transformacji ustrojowej było narzucenie ostrych ograniczeń budżetowych państwowym spółkom, tak by zdołały dostosować się do gospodarki rynkowej. Ostatecznie Polska, osiągając dobre wyniki gospodarcze udowodniła, że miała najlepszą politykę gospodarczą w regionie.

Vaclav Klaus (2014) zabierając głos w debacie powiedział, że żadna forma “optymalizacji” nie byłaby możliwa w demokratycznym procesie politycznym, a kreatorzy polityki nie pracują w ten sposób. Reform należy dokonywać, gdy są politycznie uzasadnione, a nie wtedy, kiedy pasują do twojej teorii.

Balcerowicz (1992) zupełnie zignorował zarzuty na temat “przestrzelenia”. Wiedział, że transformacja to terra incognita, a zatem jest to obszar niepewności i niedoinformowania. Wszystko zmieniało się tak szybko, że nierzadko kolejne statystyki okazywały się zupełnie błędne. A zatem Balcerowicz zdecydował się skupić na zasadach i celach długoterminowych, nie wpadając w pułapkę uzasadniania polityki analizą zysków i strat, co byłoby zarówno nieadekwatne, jak i krótkowzroczne. Transformacja sprawiła, że dwie grupy o wielkich wpływach, zarządcy spółek państwowych i biurokraci, zmienili swoje zachowanie.

Motywacje zarządzających spółkami należało zmienić wprowadzając twarde ograniczenia budżetowe lub tzw. „barierę popytu”. Jeśli nie byłiby przekonani, że zasady zmieniły się na dobre, nie zmieniliby swojego zachowania. Biurokracja państwowa miała wiele powodów, by sprzeciwiać się programowi radykalnych reform. W ich ocenie, zmiany osłabiłyby ich pozycję, a większość jej kadr stałaby się zbędna, ponieważ nie istniała już socjalistyczna klasa zarządzających niskiego szczebla. Biurokraci łatwo wchodzili w komitwę z oficerami służb specjalnych, zarządcami spółek państwowych i przedstawicielami partii komunistycznej. Mając na względzie prawidłowe funkcjonowanie demokracji należało rozbroić starą elitę wprowadzając zmiany. Po upadku komunizmu korupcja, powszechnie występowały sprzeniewieranie środków państwowych oraz zjawisko zwane „rent seeking”. Częściowa liberalizacja ułatwiała arbitraż pomiędzy

A common view, especially espoused by Grigory Yavlinsky in Russia, was that market economic reforms had to be preceded by institutional reforms. However, all market economic reforms correlated positively with institutional reforms (Havrylyshyn 2006). No country managed to carry out institutional reforms before the release of the market forces. The explanation is all too obvious. Until the market was unleashed, the old anti-market forces were still in charge of the economy.

Finally, much ink was spilled on the need to carry out social reforms before market reforms. The irony is that Poland did so, providing both pensioners and the unemployed with too much compensation. The first reform government was too afraid of social dissatisfaction. Their worst decision was to double the total cost of Polish pensions to 16 percent of GDP, which was actually the highest in the world, about twice as high as in Western Europe. The pensioners were not happy but voted to a disproportionate extent for the communists in any case, and it has been extremely difficult for subsequent Polish governments to scale back excessive social transfers. The young were disappointed not being able to form a family under reasonable economic conditions because of high taxes and minimal benefits. In hindsight, Poland would have been better off with less funding going to pensions (Balcerowicz 2014).

In the end, as John Maynard Keynes pointed out, nothing is stronger than ideas, and the Polish nation has blown new life into elementary liberal principles in Europe. The Balcerowicz program was the new paradigm that spread from country to country. Poland's excellent economic results show that there was never any benefit to going slow on any reforms. All reforms should be undertaken as fast as possible to reach the goal, because only with a certain consistency or critical mass of reforms can the economy or democracy be expected to function well. Poland has also shown that there is no contradiction between market reform, privatization, and democratization. On the contrary, they are complementary, and the more reforms that are undertaken early on, the better for the population as a whole. Yet as the pioneer, Poland could not avoid making mistakes. Two problems stand out. One is the early law on privatization, which effectively granted six different constituencies the right of veto against privatization, making privatization slower than in other Central European countries. The other was the excessive increase in pensions in 1990.

cenami regulowanymi i tymi kształtowanymi przez siły rynkowe, ale szybka przeprowadzona i szeroko zakrojona reforma mogła ograniczyć ten problem.

Przeworski (1991), tak jak wielu zachodnich przedstawicieli myśli ekonomicznej, wskazywał, że zwiększenie zakresu radykalnych reform skutkuje gwałtownym spadkiem produkcji. Jednakże, jak dowiodły badania empiryczne, wcale tak nie jest. Polska, która miała najmniejsze załamanie produkcji, i która najwcześniej powróciła na ścieżkę wzrostu gospodarczego, stanowi zaprzeczenie postawionej tezy.

Obiegowa opinia, której hołduje zwłaszcza Grigorij Jawlinski w Rosji głosi, że reformy rynkowe powinny być poprzedzone reformami instytucjonalnymi. Jednak wszystkie przeprowadzone dotąd zmiany, których celem było wprowadzenie gospodarki rynkowej były pozytywnie skorelowane ze zmianami instytucjonalnymi (Havrylyshyn 2006). Żadne z państw nie zdołało przeprowadzić reform instytucjonalnych przed wprowadzeniem mechanizmów rynkowych. Wyjaśnienie tego zjawiska jest aż nadto oczywiste - do momentu uwolnienia rynku stare, antyrynkowe siły wciąż władają gospodarką.

Wiele już powiedziano na temat potrzeby przeprowadzenia reform socjalnych przed wdrożeniem reform rynkowych. Jak na ironię, Polska tak właśnie zrobiła, gwarantując rencistom, emerytom i bezrobotnym zbyt wielkie rekompensaty. Pierwszy rząd za bardzo obawiał się niezadowolenia społecznego. Jego najgorszą decyzją było podwojenie wydatków na świadczenia społeczne. Ich koszt wyniósł 16% PKB — była to najwyższą wartość na świecie i w przybliżeniu dwukrotność tego, ile na ten sam cel przeznaczala Europa Zachodnia. Beneficjenci świadczeń wciąż nie byli zadowoleni i głosowali aż nadto chętnie na komunistów, a kolejne polskie rządy zmagaly się z próbami ponownego ograniczenia świadczeń socjalnych. Ze względu na wysokie podatki i minimalne świadczenia, młodzież była rozczarowana niemożnością założenia rodziny w przyzwoitych warunkach gospodarczych. Podsumowując, Polska poradziłaby sobie o wiele lepiej gdyby przeznaczala mniej środków na świadczenia socjalne (Balcerowicz 2014).

Ostatecznie, jak stwierdził John Maynard Keynes, nic nie jest silniejsze niż idee, a naród Polski tchnął nowe życie w podstawowy zestaw zasad liberalnych w Europie. Program Balcerowicza był nowym paradygmatem, który został przekazany światu. Doskonałe wyniki gospodarcze Polski pokazują, że powolne wprowadzanie

reform nigdy nie przyniosło żadnych korzyści. Wszystkie zmiany, aby były skuteczne, powinny zostać wprowadzone tak szybko, jak tylko się da, ponieważ jedynie przy zachowaniu pewnej spójności lub masy krytycznej reform gospodarka lub demokracja będą funkcjonowały dobrze. Polska pokazała też, że nie ma sprzeczności pomiędzy reformą rynkową, prywatyzacją i demokratyzacją. Wręcz przeciwnie, uzupełniają się one wzajemnie i im więcej zmian się wprowadza (i im wcześniej), tym lepiej dla obywateli danego kraju. Jako pionier Polska nie mogła jednak uniknąć błędów. Na pierwszy plan wysuwają się dwa główne problemy: (i) przyjęta ustawa prywatyzacyjna, która zapewniła sześciu różnym podmiotom prawo weta w sprawie prywatyzacji, sprawiając, że proces ten przebiegał wolniej niż w pozostałych krajach EŚW oraz (ii) nadmierny wzrost świadczeń społecznych w latach 90.

Why Poland did so well during the global financial crisis of 2008–2012

Dlaczego Polska poradziła sobie tak dobrze podczas globalnego kryzysu finansowego, 2008–2012

During the global financial crisis, Poland stands out as the greatest success. It was the only EU country to grow in 2009 (by 1.7 percent), with a slight economic contraction only in the last quarter of 2008, while the average euro area contraction was 4.1 percent in 2009. The CEE countries suffered more. The economies of the Czech Republic, Slovakia, Hungary, and Bulgaria contracted by around 5 percent of GDP, while Romania saw a decline of 7.2 percent, Slovenia of 7.8 percent, and the Baltics of 14–18 percent. Poland grew solidly at about 4 percent a year in 2010 and 2011, and it has continued to do well.

The explanation appears to be the good macroeconomic starting position, the floating exchange rate with controlled wage costs, and fiscal stimulus (cf. Drozdowicz-Bieć 2010). The IMF (2013, 1) summarized the causes of Poland's success as follows: "Poland's economy performed well throughout the crisis, due to very strong economic fundamentals and effective counter-cyclical policies".

The key to Poland's dynamic growth lay in its prior strict monetary policy, which had not allowed any overheating. Poland had no overleveraging, toxic assets, housing bubble or banking problems. Since it had not had any real boom, it managed to escape a bust. Because of its strict monetary policy, the harm from its large budget deficits was contained.

Leszek Balcerowicz was Chairman of the National Bank of Poland (NBP) from 2001 until 2007. He insisted on a strict monetary policy to compensate for the government's large budget deficits. As a result, inflation declined from 8.6 percent in 2000 to 0.7 percent in 2002. In parallel, Poland abandoned its dirty float and opted for inflation targeting. Poland, the Czech Republic and Slovakia maintained positive real interest rates, unlike most other countries. The NBP restricted domestic credits in foreign currencies by a combination of bank regulation and floating exchange rates, which made people aware of currency risks (Balcerowicz 2009). From 2003–2008, these three countries with inflation targeting saw their nominal effective exchange rates rise by 30–40 percent, which impeded capital inflows and inflation (Bakker and Gulde 2010). In 2007, only Poland and Slovakia in this region had less than 3 percent in annual inflation.

Z globalnym kryzysem finansowym Polska poradziła sobie w sposób szczególny. Był to jedyny kraj w UE, który w 2009 r. odnotował pozytywny wzrost gospodarczy (1,7%). Lekkie załamanie pojawiło się dopiero w ostatnim kwartale 2008 roku, ale było i tak zdecydowanie mniejsze niż w strefie euro (średnia dla państw tego obszaru w 2009 r. wyniosła 4,1%). Sytuacja krajów CEE była jeszcze gorsza. Gospodarki Czech, Słowacji, Węgier i Bułgarii skurczyły się o ok. 5%, Rumunii — o 7,2%, Słowenii o 7,8%, a państw nadbałtyckich — o 14 do 18%. Polska odnotowywała stały wzrost PKB, który w latach 2010 i 2011 wyniósł 4%, i od tamtej pory kraj ten radzi sobie dobrze.

Za tak dobre wyniki odpowiedzialne są przede wszystkim: dobra pozycja makroekonomiczna, płynny kurs walutowy połączony z kontrolą kosztów płac, a także stymulacja podatkowa (cf. Drozdowicz-Bieć 2010). MFW (2013, 1) podsumował przyczyny polskiego sukcesu w następujący sposób: „polska gospodarka radziła sobie dobrze w czasach kryzysu dzięki bardzo silnym podstawom ekonomicznym i skutecznej polityce antycyklicznej”.

Kluczem dynamicznego rozwoju Polski była jej rygorystyczna polityka monetarna, która pozwoliła zapobiec przegrzaniu gospodarki. Kraj ten nie musiał borykać się z przelewarowaniem, toksycznymi aktywami, bańką na rynku nieruchomości czy problemami sektora bankowego. Ponieważ Polska nie doświadczyła realnego boomu, zdołała również uniknąć krachu. Ze względu na restrykcyjną politykę monetarną, jej wielki deficyt budżetowy nie przyniósł wielkich szkód.

Leszek Balcerowicz pracował na stanowisku prezesa Narodowego Banku Polskiego w latach 2001–2007. W trakcie pełnienia tej funkcji naciskał na prowadzenie restrykcyjnej polityki monetarnej, która skompensować miała nadmierny deficyt budżetowy. W efekcie inflacja spadła z 8,6% w 2000 r. do 0,7% w 2002 r. Jednocześnie kraj ten odszedł od stosowania kursu stabilizowanego i przyjął politykę celu inflacyjnego. Polska, Czechy oraz Słowacja, w przeciwieństwie od innych państw, utrzymały dodatnie realne stopy procentowe. Co więcej, NBP ograniczył liczbę kredytów krajowych udzielanych w obcych walutach — zastosowano kombinację regulacji bankowych

Ironically, Jiri Jonas and Frederick Mishkin (2005, 409) criticized Poland and the Czech Republic for their strict monetary policies: “Undershoots of the inflation targets have resulted in serious economic downturns that have eroded support for the central bank in both the Czech Republic and Poland”. But unlike others, the Czech and Polish central bankers contained their asset bubbles.

A second reason for Poland’s outperformance was its floating exchange rate. From October 2008 until January 2009, the Polish zloty depreciated against the euro by about one third, more than any other EU currency (ECB 2012). In January and February 2009, this caused much concern. Polish commercial banks suffered from a currency mismatch, with the international financing of the banks turning dangerously expensive. Fortunately, in February 2009, the exchange rate of the zloty started rising, and no banking crisis occurred. Because it had lower costs than the neighboring euro countries, notably Germany, Poland could instead benefit from its integration into the German supply chain. Quietly, German companies maintained production in Poland while they cut production at home. Since 2002, Poland has experienced a sharply falling real unit labor cost in comparison with its Central European peers (Figure 9). This decline got a new impetus with Poland’s zloty depreciation in 2008–2009. Poland’s low real unit labor costs have attracted little attention.

A third reason for Poland’s strong performance is that it pursued a fiscal stimulus and a looser monetary policy. Its budget deficit rose sharply in a very Keynesian fashion from 1.9 percent of GDP in 2007 to 7.9 percent of GDP in 2009. Automatic stabilizers contributed most of this fiscal stimulus. The main policy changes were a transfer of five percentage points of the payroll in pension contribution from the private to the public pension fund and an increase in the value added-tax of one percentage point. On the expenditure side, public wages were frozen and discretionary expenditures were capped (World Bank 2012).

During the global financial crisis, Poland’s economic performance was most impressive, but it was not based on any particular new reforms only generally competent economic policy. The country benefited from good prior policies, which left it with sufficient fiscal space and allowed for a suitable exchange rate adjustment. In addition, its deep economic integration into the EU and diversified economy reinforced it.

oraz kursów płynnych, co pomogło poprawić świadomość obywateli dotyczącą ryzyka walutowego (Balcero-wicz 2009). W latach 2003–2008 w trzech wspomnianych krajach, których polityka monetarna opierała się na kontrolowaniu inflacji, efektywne stopy nominalne wzrosły o 30–40%. Ograniczyło to napływ kapitału oraz doprowadziło do spadku inflacji (w 2007 r. w Polsce i na Słowacji roczna inflacja nie przekroczyła 3%).

Jak na ironię, Jiri Jonas i Frederick Mishkin (2005, 409) skrytykowali Polskę i Czechy za ich sztywną politykę monetarną: „ustanowienie zbyt niskiego celu inflacyjnego wywołało trudności gospodarcze, które ograniczyły zaufanie do banków centralnych Polski i Czech”. Jednakże, w odróżnieniu od innych, polski i czeski bank centralny zdołały ograniczyć bańkę spekulacyjną.

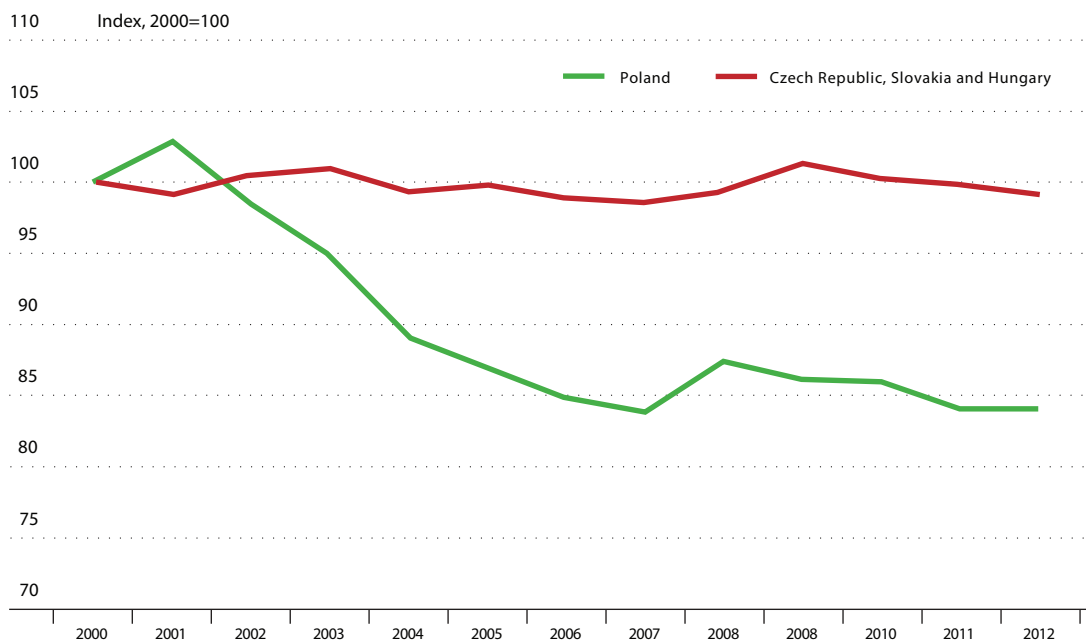
Kolejną przyczyną polskiego sukcesu było wprowadzenie płynnego kursu walutowego. Od października 2008 r. do stycznia 2009 r. polski zloty uległ deprecjacji wobec euro o około jedną trzecią — jego wartość spadła bardziej niż jakiegokolwiek innej unijnej waluty (EBC 2012), prowadząc do wzrostu zaniepokojenia w styczniu i lutym 2009 r. Polskie banki komercyjne odczuły skutki tzw. niedopasowania walutowego (ang. *currency mismatch*), w wyniku którego pozyskiwanie międzynarodowego finansowania stało się niebywale drogie. Na szczęście w lutym 2009 r. złotówka zaczęła się umacniać oddalając widmo kryzysu. Ponieważ Polska miała niższe koszty produkcji niż sąsiednie kraje strefy euro (przede wszystkim Niemcy), udało jej się skorzystać na integracji z niemieckim łańcuchem dostawczym. Niemieckie firmy po cichu utrzymywały produkcję w Polsce i jednocześnie zmniejszały ją u siebie. Od 2002 r. Polska doświadczała gwałtownego spadku kosztów realnej siły roboczej w porównaniu z pozostałymi krajami CEE (Wykres 9). Koszty te uległy jeszcze większemu obniżeniu na skutek deprecjacji złotego w latach 2008–2009. O niskich realnych kosztach jednostki siły roboczej nie mówiło się jednak w Polsce zbyt dużo.

Nie bez znaczenia była także stymulacja podatkowa i luźna polityka monetarna. Deficyt budżetowy Polski wrósł gwałtownie — można by wręcz powiedzieć, że w stylu keynesowskim: z 1,9% PKB w 2007 r. do 7,9% PKB w 2009 r. Automatyczne stabilizatory stymulacji podatkowej miały tu duże znaczenie. Główne zmiany w polityce polegały na: (i) przeniesieniu pięcioprocentowej stawki emerytalnej pobieranej z wynagrodzenia pracowników z funduszy prywatnych do

instytucji państwowej oraz (ii) podniesieniu stawki podatku VAT o jeden punkt procentowy. Po stronie wydatków, pensje sektora państwowego zostały zamrożone, a wypłaty premii ograniczone (Bank Światowy 2012).

W czasie globalnego kryzysu finansowego wyniki gospodarcze Polski były imponujące, ale nie były one wynikiem żadnych nowych reform, ale jedynie ogólnej konkurencyjności polityki gospodarczej tego kraju. Polska skorzystała z wcześniej prowadzonej polityki, dzięki której miała wystarczającą przestrzeń podatkową i mogła sobie pozwolić na odpowiednie dostosowania kursu walutowego. Ponadto, istotne znaczenie miała głęboka integracja gospodarcza z Unią Europejską oraz zróżnicowana gospodarka.

Figure 9: Real Unit Labor Cost / Wykres 9: Realna jednostka kosztu pracy



Source: Eurostat Statistical Database (accessed February 11, 2013). **Źródło:** Baza danych statystycznych Eurostat (dostęp: 11.02.2013).

Poland will not necessarily continue to outperform

Nie jest oczywiste, czy Polska nadal będzie przodowała

Poland has enjoyed a wonderful quarter of a century, but success is never secure. On the contrary, excellent economic performance breeds complacency. As economic growth has started declining, Poland still looks good but it is no longer so outstanding. Eichengreen, et al. (2011) argue that countries often experience a significant growth slow-down, a middle-income trap, when their GDP per capita reaches \$15,000, that is, Poland's level. So far, Poland has grown by introducing a normal market economy and importing Western technology. It also suffers from serious drawbacks. The country has eaten up its fiscal space, structural reforms have been limited since 2000, and the economy remains overregulated. Its bureaucracy is extensive and intrusive, and Poland still has more state corporations than the other Central European countries (EBRD 2010).

On October 12, 2012, Prime Minister Donald Tusk (2012) made his annual programmatic speech to the Polish parliament. He rightly stated: "The priority is to maintain economic growth". However, the means he suggested were somewhat surprising. His first proposal was a new state development bank. For the rest, he proposed that various state corporations carry out large-scale infrastructure investments in energy, highways and railways. More positively, he mentioned the need to deregulate more and to speed up court proceedings in commercial cases as well as a new liquidation law and a new building code, but these issues were just mentioned in passing. The essence of the speech was reliance on state corporations, or "national champions" as they are increasingly called in a dirigisme government parlance. These corporations should be privatized rather than prioritized.

But economic growth does not arise from state intervention in the economy, national champions, or infrastructure development. What Poland needs in order to continue to develop economically is all too clear; it needs to move to a more sophisticated model of economic growth. Three factors are critical: investment, higher education, and research and development.

Poland has a relatively low investment ratio even in comparison with the other CEE countries, which is somewhat surprising and quite worrisome. In the period 2000–2005, its investment ration hovered around 20

Polska doświadczyła niesamowitego ćwierćwiecza, ale przyszłych sukcesów nigdy nie należy brać za pewnik. Zwłaszcza, że doskonale wyniki gospodarcze często przynoszą poczucie samozadowolenia. Choć wzrost gospodarczy zaczął spowalniać, a sytuacja wciąż wygląda dobrze, wiele można poprawić. Eichengreen et al. (2011) wskazują, że kraje często zmagają się ze spowolnieniem gospodarczym, zwanym pułapką średnich dochodów, kiedy ich PKB per capita osiąga poziom 15 000 USD, czyli dokładnie tyle ile wynosi poziom produktu krajowego na osobę w Polsce. Polska rozwijała się dzięki wprowadzeniu normalnej gospodarki rynkowej oraz importowi zachodniej technologii. Obecnie boryka się jednak z kilkoma poważnymi problemami: przestrzeń podatkowa została skonsumowana, po roku 2000 ograniczono reformy strukturalne, a gospodarka jest przeregulowana. Nadmierna biurokracja utrudnia życie przedsiębiorstwom i obywatelom. Ponadto, Polska nadal ma więcej spółek skarbu państwa niż jakiegokolwiek inne państwo Europy Środkowej (EBOR 2010).

12 października 2012 premier Donald Tusk (2012) podczas corocznego expose w parlamencie słusznie powiedział: "Naszym priorytetem jest podtrzymanie wzrostu gospodarczego". Działania, które zaproponował, były jednak cokolwiek zastanawiające. Jego pierwszą propozycją było ustanowienie nowego państwowego banku rozwoju. Zasugerował, że spółki skarbu państwa powinny dokonywać inwestycji w energetykę, koleje i autostrady. Wspomniał również, że należy przeprowadzić głębszą deregulację i przyspieszyć pracę sądów w sprawach handlowych, a także przyjąć nową ustawę likwidacyjną oraz znowelizować prawo budowlane (kwestie te omówione zostały jedynie pobieżnie). Głównym punktem wystąpienia, była kwestia zależności od spółek skarbu państwa, czyli tzw. „narodowych championów”, jak określa się je w rządowym żargonie. Spółki te powinny zostać raczej sprywatyzowane niż stawiane w centrum uwagi.

Nie należy zapominać, że wzrost gospodarczy nie jest wynikiem ani interwencji państwa, ani działalności „narodowych championów”, ani też inwestycji w infrastrukturę. To, czego Polska potrzebuje, aby nadal szybko się rozwijać, jest widoczne gołym okiem. Kraj wymaga przyjęcia bardziej wyrafinowanego modelu gospodarczego.

percent of GDP, and recently it has sunk to 19 percent of GDP. This is far too low. A country at Poland's level of economic development should have a relatively high investment ratio of 25–30 percent of GDP, as in the Baltic countries (Figure 10).

Poland has ample higher education, and the number of university students has more than doubled since the end of communism. It has more university students than Italy, which is a bigger country. But the quality of higher education is not all that good. Poland's two top universities in Cracow and Warsaw just about make it onto The Times Higher Education (2013) World University Rankings 2012–2013. Poland needs to take a quantum leap in its quality of higher education. This is possible. One means is modern online education. Another is the opening of the universities to competition from Europe and North America, but then Poland needs to fully implement the EU Bologna process.

The third challenge is the most difficult one, namely the development of research and development (R&D). A rule of thumb is that a developed country should spend ca 3 percent of its GDP on R&D, which is the approximate level in the United States, Germany, Denmark and Austria. Finland and Sweden have R&D expenditures of about 3.5 percent of GDP, while the average EU-28 share is 2.1 percent. Poland, however, had R&D expenditures of merely 0.9 percent of GDP in 2012. In general, the post-communist countries are doing poorly in R&D, but Estonia has caught up and spends 2.2 percent of GDP on R&D (Eurostat 2014). The Polish government should spend its funds on R&D rather than tardy national champions, but R&D development requires not only money but also innovative systems with beneficial links between high-quality university research and start-ups.

Poland has had a wonderful run through the global financial crisis. Its government has managed its financial affairs quite well. For the future, however, it is not obvious that Poland will continue to outperform other countries, such as the neighboring Baltic republics and Slovakia. Its business environment is slightly worse than those countries' and its public debt is higher. It has more state corporations than the others. Its higher education is hardly better than that of its neighbors, and it lags behind on R&D. Its public expenditures and taxes are about as high as in the Czech Republic and Slovakia, and much higher than in the Baltics. Its only significant

Trzy czynniki są tu kluczowe: inwestycje, edukacja wyższa oraz badania i rozwój.

Dane dotyczące polskich inwestycji są zaskakujące i zarazem niepokojące — ich poziom jest zdecydowanie niższy niż w pozostałych państwach CEE. W latach 2000–2005 inwestycje wyniosły ok. 20% PKB, a ostatnio ich wielkość spadła do 19%. To zdecydowanie za mało. Kraj na takim poziomie rozwoju gospodarczego jak Polska powinien mieć relatywnie wysoki odsetek inwestycji, wynoszący ok. 25–30% PKB, tak jak w przypadku krajów nadbałtyckich (Wykres 10).

Polska ma niezwykle rozwinięte szkolnictwo wyższe. Od obalenia komunizmu liczba studentów wzrosła ponad dwukrotnie. Kraj ten ma więcej studentów niż o wiele większe Włochy. Jednakże, jakość edukacji wyższej nie jest najlepsza. Tylko dwa najlepsze polskie Uniwersytety, Warszawski i Jagielloński, znalazły się w światowym rankingu szkolnictwa wyższego 2012–2013 (The Times Higher Education 2013). Polska musi przeprowadzić gigantyczne zmiany jeżeli chodzi o jakość szkolnictwa wyższego. Nie jest to zadanie niemożliwe do wykonania. Pomocna może się okazać nowoczesna edukacja internetowa. Inną kwestią jest otwarcie uniwersytetów na konkurencję z Europy i Ameryki Północnej, ale aby to osiągnąć, Polska musi do końca wdrożyć unijny proces boloński.

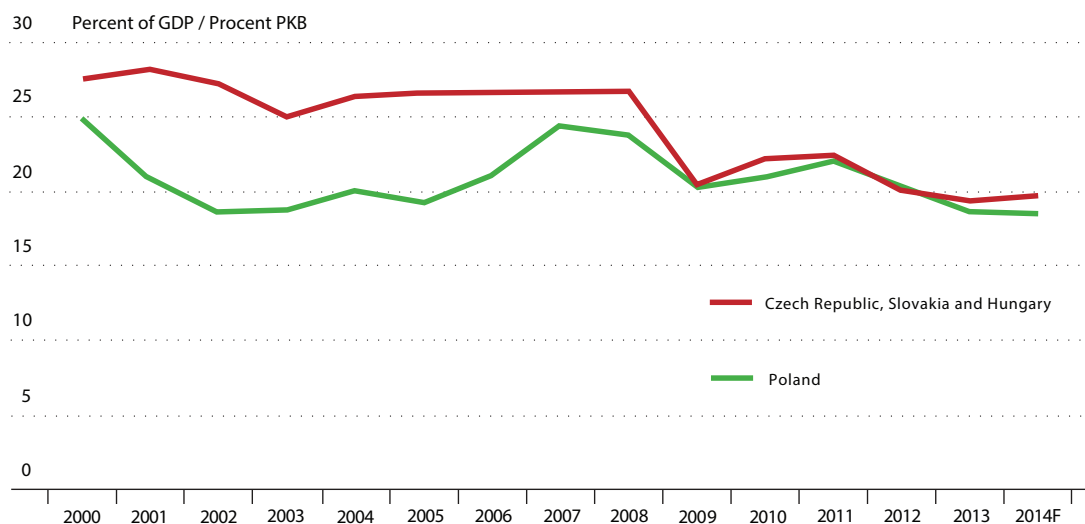
Ostatnie wyzwanie — pobudzanie badań i rozwoju — wydaje się być najpoważniejsze. Co do zasady, państwo rozwinięte powinno przekazywać ok. 3% swojego PKB na badania i rozwój. Tyle mniej więcej przeznaczają na ten cel USA, Niemcy, Dania i Austria. W Finlandii i Szwecji jest to ok. 3,5% PKB, a średnia UE-28 wynosi 2,1%. W Polsce z kolei, w 2012 roku było to jedynie 0,9%. Generalnie w państwach postkomunistycznych współczynnik ten jest bardzo niski. Jedynie Estonia zdołała się wybić i przeznaczyć 2,2% PKB (Eurostat 2014). Polski rząd powinien przeznaczać środki raczej właśnie na badania niż dokładać do działalności mało efektywnych „narodowych championów”. Jednakże rozwój tego obszaru wymaga nie tylko pieniędzy, ale również wdrożenia innowacyjnych systemów, umożliwiających współpracę najlepszych uniwersytetów oraz start-upów.

Polska poradziła świetnie sobie ze światowym kryzysem finansowym. Jej rząd dość dobrze zarządzał finansami publicznymi. Nie jest jednak pewne, czy nadal będzie ona w stanie osiągać lepsze wyniki gospodarcze niż pozostałe kraje, takie jak sąsiednie republiki nadbałtyckie lub

advantage would probably be more and better entrepreneurship stemming from the rampant competition in the early transition. Therefore, Poland would presumably have to undertake significantly more energetic reforms in order to stay ahead of the pack in the future.

Słowacja. Środowisko biznesowe Polski jest nieco gorsze, a dług publiczny zdecydowanie wyższy. Ponadto, Polska posiada więcej spółek skarbu państwa niż pozostałe państwa z grupy. Jej szkolnictwo wyższe jest niewiele lepsze niż u sąsiadów, a środki przeznaczane na badania i rozwój są zdecydowanie za małe. Chociaż poziom wydatków publicznych i podatków jest porównywalny do tego w Czechach i na Słowacji, jest on zdecydowanie wyższy niż w republikach nadbałtyckich. Jediną wyraźną przewagą Polski mogłaby być przedsiębiorczość wywodząca swe korzenie z silnej konkurencji w pierwotnym okresie transformacji ustrojowej. Reasumując, aby pozostać na czele grupy, Polacy powinni podjąć zdecydowanie bardziej dynamiczne reformy.

Figure 10: Total Investment Ratio, 2000–2014 / Wykres 10: Portfel ogółem, 2000–2014



Source: IMF World Economic Outlook, April 2014.

Źródło: MFW World Economic Outlook, kwiecień 2014.

Bibliography

Literatura

1. Åslund, Anders. 1985. *Private Enterprise in Eastern Europe: The Non-Agricultural Sector in Poland and the GDR*. New York: St. Martin's Press.
2. Åslund, Anders. 2013. *How Capitalism Was Built: The Transformation of Central and Eastern Europe, Russia, the Caucasus, and Central Asia, Second Edition*. New York: Cambridge University Press.
3. Åslund, Anders, and Simeon Djankov. 2014. *The Great Rebirth: Lessons from the Victory of Capitalism Over Communism.*, Washington: Peterson Institute for International Economics.
4. Bakker, Bas B. and Anne-Marie Gulde. 2010. *The Credit Boom in the EU New Member States: Bad Luck or Bad Policies?* IMF Working Paper 10/130. Washington, DC: International Monetary Fund.
5. Balcerowicz, Leszek. 1992. *800 dni skontrolowanego szoku* [800 Days of Controlled Shock]. Warsaw: Polska Oficyna Wydawnicza "BGW."
6. Balcerowicz, Leszek. 1994. "Understanding Postcommunist Transitions," *Journal of Democracy* 5, no. 4: 75–89.
7. Balcerowicz, Leszek. 2014. Poland: Stabilization and Reforms under Extraordinary and Normal Politics. In *The Great Rebirth*, ed. Anders Åslund and Simeon Djankov. Washington: Peterson Institute for International Economics.
8. Barber, Tony. 2014. "Poland's Past Points to the Future of Its Neighbours," *Financial Times*, August 19.
9. Bożyk, Paweł. 1992. *Kto winien? (Who Is Guilty?)*, Warsaw: PEA.
10. Davies, Norman. 1982. *God's Playground: A History of Poland*. Oxford: Oxford University Press.
11. Drozdowicz-Bieć, Maria. 2010. Reasons Why Poland Avoided the 2007–2009 Recession. Paper presented at the 30th CIRET Conference, New York, October.
12. European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). 1999. *Transition Report 1999*. London: EBRD.
13. European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). 2000. *Transition Report 2000*. London: EBRD.
14. European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). 2010. *Transition Report 2010*. London: EBRD.
15. European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). 2012. *Transition Report 2012*. London: EBRD.
16. ECB (European Central Bank). 2012. *Convergence Report May 2012*. Frankfurt, Germany: ECB.
17. Eichengreen, Barry, Donghyun Park, and Kwanho Shin. 2011. "When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China," *NBER Working Paper 16919*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
18. European Commission. 2014. *Eurostat Statistical Database*, available at: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (accessed August 23, 2014).
19. Golinowska, Stanisława. 1997. Delayed Reforms of the Social Policy in *Economic Scenarios for Poland*. Warsaw: CASE - Center for Social and Economic Research, pp. 31–42.
20. Havrylyshyn, Oleh (2006) *Diverging Paths in Post-Communist Transformation: Capitalism for All or Capitalism for the Few?* Basingstoke, England; New York: Palgrave Macmillan.

21. International Monetary Fund. 2014. *World Economic Outlook* online database, October, available at: <http://www.imf.org> (accessed August 27, 2014).
22. International Monetary Fund. 2013. Republic of Poland: Arrangement under the Flexible Credit Line and Cancellation of the Current Arrangement — Staff Report. January. www.imf.org (accessed February 11, 2013).
23. Johnson, Simon. 1994. Private Business in Eastern Europe. In Olivier Jean Blanchard, Kenneth A. Froot, and Jeffrey D. Sachs, eds., *The Transition in Eastern Europe*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 245–90.
24. Jonas, Jiri, and Frederic S. Mishkin. 2005. “Inflation Targeting in Transition Economies: Experience and Prospects,” in *The Inflation Targeting Debate*, eds. Ben S. Bernanke and Michael Woodford, Chicago: National Bureau of Economic Research.
25. Klaus, Vaclav. 2014. Czechoslovakia and the Czech Republic: The Spirit and Main Contours of the Post-communist Transformation. In *The Great Rebirth*, ed. Anders Åslund and Simeon Djankov. Washington: Peterson Institute for International Economics.
26. Kołodko, Grzegorz. 1989. *Kryzys, dostosowanie, rozwój (Crisis Adaptation Development)*, Warsaw PWE.
27. Kołodko, Grzegorz. 1990. *Inflacja, reforma, stabilizacja (Inflation, Reform, Stabilization)*, Warsaw SOW ZSP.
28. Kołodko, Grzegorz. 1990. Hiperinflacja i stabilizacja w gospodarce postsocjalistycznej (Hyperinflation and Stabilization in the Postsocialist Economy), PWE.
29. Kornai, János. 1992. “The Postsocialist Transition and the State: Reflections in Light of Hungarian Fiscal Problems,” *American Economic Review* 82 (2): 1–21.
30. Kurski, Jarosław. 2002. “Wojna na górze, czyli jak doszło do rozłamu w obozie posierpniowym (The War at the Top, Or How the Post-August Camp Was Broken up),” *Gazeta wyborcza*, May 12.
31. Laar, Mart. 2014. Estonia: The Most Radical Reforms. In *The Great Rebirth*, ed. Anders Åslund and Simeon Djankov. Washington: Peterson Institute for International Economics.
32. Przeworski, Adam (1991) *Democracy and the Market*. Cambridge: Cambridge University Press.
33. Sachs, Jeffrey D. 1993. *Poland’s Jump to the Market Economy*. Cambridge, MA: MIT Press.
34. Stiglitz, Joseph E. 2002. *Globalization and Its Discontents*. New York: Norton.
35. *The Times Higher Education*. 2013. World University Rankings 2012–2013. Available at: <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2012-13/> (accessed on February 21, 2013).
36. Tusk, Donald. 2012. *Drugie Expos (The Second Expos)*, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów. Available at: <http://www.kprm.gov.pl>. (accessed February 11 2013).
37. Williamson, John. 1990. *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington, DC: Institute for International Economics.
38. World Bank. 2014. *World Development Indicators*, online database. Available: [http:// worldbank.org/](http://worldbank.org/) (accessed August 27, 2014).
39. World Bank and International Finance Corporation. 2013. *Doing Business 2014: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*, Washington, DC: World Bank.
40. World Bank. 2012. *Poland Partnership Program Snapshot*. Washington, DC: World Bank.

Success tends to be more visible from the outside

Sukces bywa lepiej widoczny z zewnątrz niż od środka

Some things may at times be more visible from the outside than from the inside. This is why it was a special pleasure to read the paper of Anders Åslund, the Swedish economist who for more than two decades has been a close observer of the economic transition in Poland and in all of Central and Eastern Europe.

When it comes to an assessment of the Polish transition, debates in Poland are dominated, perhaps rightly, by analyses of “what has gone wrong”. This is done from many different positions. Some economists who are particularly engaged in the transition tend to emphasise the fact that many important reforms have never been completed: privatisation has been too slow and remains unfinished, the public sector has not been thoroughly reformed, the business environment is unfavourable, the “welfare state” remains unreformed, the tax burden is relatively heavy, and the pension reform has been partly overturned.² Those economists who try to demonstrate that another reform track, significantly different from the one opted for, could have been chosen, like to identify and reveal actual or alleged mistakes (largely ascribed to a more or less correctly identified neoliberal profile of the reform).³ Still other, mainly those from the older generation, criticise the entire reform process and clearly hint that the former system was superior. It may not be the intention of all these groups (or many others who participate in the discussion) but as a result very few economic publications in Poland take sober inventory of the transition and conclude that it was a success. The vehement though irresolvable debate about whether “the glass is half full

Niekiedy łatwiej jest zauważyć pewne zjawiska z zewnątrz, niż patrząc na nie od środka. Dlatego właśnie ze szczególnym zainteresowaniem przeczytałem opracowanie przygotowane przez Andersa Åslunda, szwedzkiego ekonomistę, który od ponad dwóch dekad przygląda się transformacji gospodarczej w Polsce i w całej Europie Środkowej i Wschodniej.

Jeśli chodzi o ocenę polskiej transformacji, to w dyskusji toczącej się w naszym kraju dominuje — zresztą być może słusznie — nurt analizy „tego, co nie poszło dobrze”. Podnoszonych jest wiele argumentów. Część ekonomistów, szczególnie tych zaangażowanych w proces transformacji, lubi podkreślać głównie fakt niedokończenia wielu ważnych reform. Zwracają oni uwagę przede wszystkim na zbyt wolny i wciąż niezakończony proces prywatyzacji, niewydolność instytucji publicznych, niesprzyjające otoczenie biznesu, niezreformowane „państwo dobrobytu”, relatywnie wysoki poziom obciążeń podatkowych oraz częściowe wycofanie się z reformy emerytalnej². Ekonomisci próbujący wykazać możliwość wyboru w przeszłości innej, znacząco różnej od wybranej, ścieżki reform, lubują się w poszukiwaniu i demaskowaniu prawdziwych lub rzekomych błędów (związanych głównie z lepiej lub gorzej zdefiniowanym neoliberalnym charakterem wprowadzonych zmian)³. Są wreszcie i tacy ekonomiści, zwłaszcza starszego pokolenia, którzy lubią poddawać krytyce cały proces reform, oraz wyraźnie sugerują wyższości poprzedniego ustroju. Jałowe krytykanctwo nie jest zapewne intencją żadnej z wymienionych grup (ani wielu innych, uczestniczących w dyskusji) efekt jest jednak taki, że w Polsce bardzo trudno

²For example, multiple statements of Leszek Balcerowicz, e.g., his recent interview “Z reformami nie mona zwlekać”, Rzeczpospolita 5/09/2014. However, this school also includes extreme and radical opinions, such as “the times of Rakowski and Wilczek were the golden years”, as well as the catastrophic visions of Krzysztof Rybiński.

³The best known economist of this school is Grzegorz Kołodko, e.g., “Sukces na dwie trzecie: polska transformacja ustrojowa i lekcje na przyszłość”, *Ekonomista* 6/2007. However, it should be noted that such critique may come from many perspectives including neo-Keynesian economics (e.g., Jerzy Osiatyński) and institutional economics (e.g., Jerzy Hausner).

²Przykładem tego nurtu mogą być liczne wypowiedzi Leszka Balcerowicza, np. niedawny wywiad „Z reformami nie można zwlekać”, Rzeczpospolita 5/09/2014. Istnieją jednak również jednak i skrajnie radykalne opinie o tym, że „najlepiej było za Rakowskiego i Wilczka”, a także katastroficzne wizje Krzysztofa Rybińskiego.

³Najbardziej znanym ekonomistą tego nurtu jest Grzegorz Kołodko, np. „Sukces na dwie trzecie: polska transformacja ustrojowa i lekcje na przyszłość”, *Ekonomista* nr 6/2007. Warto jednak zwrócić uwagę na to, że krytyka może być dokonywana z wielu punktów widzenia, w tym ekonomii neokenesowskiej (np. Jerzy Osiatyński) czy instytucjonalnej (np. Jerzy Hausner).

or half empty” tends to lean towards an analysis of the empty half. Consequently, there is no clear message about the final assessment of the reforms.

In contrast, Anders Åslund’s paper puts things very clearly: Poland’s transition has undeniably been a success that is difficult to overestimate. Åslund uses the most evident methodology he could use under the circumstances. Since we do not know, and will never know, what was the hypothetically “optimal” transition scenario, all that can be done is to compare the experience of transition countries and decide that the country which has outperformed the others did its work best. From this point of view any discussion whether the success was “complete” or only “partial” would be pointless, for a number of reasons evoked by Anders Åslund:

- Firstly, the transition reforms had to be undertaken under conditions of complete uncertainty (according to the then common adage, it was like “jumping head-on into a swimming pool which could contain no water”). Any line of thinking which deploys today’s knowledge to decide ex post what mistakes Poland made in transition is like a game where self-proclaimed strategists deploy information which was unavailable to Napoleon and win the battle of Waterloo. True, one may argue whether or not the devaluation of the zloty in early 1990 did not “overshoot” (and lead to excessive inflation pressures). However, in saying so, one knows that the Polish economy responded unexpectedly well to the shock and surprisingly generated a current account surplus in 1990. The major concern then was that Poland would need to resort to a stability fund provided by the West in order to finance our borrowing needs.
- Secondly, it should be remembered that economic reforms are always put in place within a specific social and political context, as Anders Åslund points out in his paper (although it would clearly provide more input for a study in political economics than in macroeconomics). This means that not everything which could be theoretically imagined as feasible can actually be done. If the theoretical “complete reform” could not be implemented in any of the countries in transition, why assume that it could have been done in Poland, and why take the overwhelming perspective of a hypothetical “reform deficit” in Poland?

znaleźć jest publikacje ekonomiczne, które dokonywałyby rzetelnego rozrachunku wskazującego na sukces transformacji. W zażartej, choć niemożliwej do rozstrzygnięcia dyskusji czy „szklanka jest w połowie pełna, czy pusta”, dominujące znaczenie ma analiza części pustej. Brak jest natomiast jasnego przesłania co do ostatecznej oceny reform.

Anders Åslund podchodzi do tej sprawy zgoła inaczej: Polska odniosła niezaprzeczalny, trudny do przecenienia sukces w procesie transformacji. Autor posłużył się przy tym najbardziej oczywistą metodologią, jaką w takiej sytuacji można użyć. Ponieważ nie wiemy i nigdy się nie dowiemy jaki był hipotetycznie „optymalny” wariant transformacji, pozostaje jedynie porównanie doświadczeń krajów, które przez nią przechodziły oraz wskazanie tego, który osiągnął najlepsze wyniki, czyli innymi słowy wykonał pracę najlepiej. Z tego punktu widzenia dyskusje, czy sukces był „na 100%” czy „na dwie trzecie” nie mają większego sensu, a Anders Åslund wskazuje dlaczego:

- Po pierwsze, reformy ustrojowe trzeba było przeprowadzić w warunkach całkowitej niepewności (jak to się często określało, był to „skok na główkę do basenu, w którym mogło nie być wody”). Myślenie, gdzie operuje się dzisiejszą wiedzą i na tej podstawie ex post stwierdza się, jakie to błędy popełniła Polska w procesie transformacji, przypomina nieco gry, w których dziś — dysponując wiedzą, której nie miał Napoleon — domorośli stratedzy wygrywają bitwę pod Waterloo. To prawda, można się spierać o to, czy dewaluacja złotego na początku roku 1990 nie była „przestrzeleniem” (prowadzącym do nadmiernego wzrostu presji inflacyjnej). Robimy to jednak dziś, wiedząc, że polska gospodarka nadspodziewanie dobrze zareagowała na szokowe zmiany generując — ku powszechnemu zaskoczeniu — nadwyżkę obrotów bieżących w 1990 roku. Wtedy zaś przeważały obawy, że dla sfinansowania potrzeb pożyczkowych będziemy musieli sięgnąć po pieniądze z funduszu stabilizacyjnego dostarczane przez kraje Zachodu.
- Po drugie, jak zaznacza Anders Åslund, trzeba przecież pamiętać, że reform gospodarczych dokonuje się w określonym otoczeniu społecznym i politycznym (choć oczywiście jest to raczej materiał dla opracowania z dziedziny ekonomii politycznej niż makroekonomii). Oznacza to, że nie wszystko, co można sobie teoretycznie wyobrazić,

- Thirdly, as Åslund rightly notes, any ex post discussion of an “optimal timing of the reform” is in fact pointless. The reforms had to be carried out as soon as possible (as much for economics as for political and social reasons) in view of the fact that social acceptance of the reforms based on hope inspired by the political transformation did not need to last forever.
- Fourthly, and lastly, one must not ignore the starting point of the reform programme. Anders Åslund’s paper recalls that Poland was in a very difficult economic situation in 1989, much more so than its Central European neighbours. The country had gone bankrupt, inflation was rampant on the completely destabilised market (the inflation snowball started rolling before the reform took off and prices were fully liberalised), the infrastructure was ruined and undercapitalised, production was falling sharply. If memory serves well, the West broadly believed that Poland was not a likely reform leader; quite the opposite, it was often seen as a country where reform stands at best a moderate chance of success (Poland was sometimes called the new “sick man of Europe” in 1990–1992).⁴

Rather than deliberate on a hypothetical “100% success”, Anders Åslund quotes the most synthetic indicators of economic success: growth of the GDP, exports, stability and strength of the currency, economic balance. Comparing Poland’s performance to that of its peers (CEE and Baltic states), Åslund concludes that Poland’s transition undeniably was a success.

Naturally, this kind of thinking is exposed to attacks: why compare mainly the GDP growth instead of other relevant indicators such as changes in the income distribution (which were sharper in Poland than in the Czech Republic or Hungary), the balance of public finance (where the Baltic states are the leaders) or unemployment. However, a macroeconomist can say: this is because that at the end of the day, long-term GDP growth is considered the main goal of economic policy. If one is to pick the most synthetic indicator of the multi-faceted issue of the performance of transition, the GDP growth (and consequently increase in productivity) is the obvious choice. In terms of the GDP, Poland has

⁴This issue was mentioned again for example in the 1994 World Bank report “Poland. Growth with Equity”, World Bank Report No. 13039-POL, September 1994.

jako możliwe do zrealizowania, w rzeczywistości takim jest. Skoro owego teoretycznego „kompletu reform” nie udało się w pełni wdrożyć w żadnym spośród krajów transformujących się, na jakiej podstawie mamy zakładać, że można go było wprowadzić w życie w Polsce i dlatego obecnie mamy patrzeć na wszystko głównie poprzez pryzmat hipotetycznego „deficytu reform” w Polsce?

- Po trzecie, jak słusznie zauważa Åslund, wszelkie dokonywane ex post rozważania o „optymalnym rozkładzie reform w czasie” są w gruncie rzeczy bezprzedmiotowe. Reform należało dokonywać tak szybko, jak tylko się dało (z powodów nie tylko ekonomicznych, ale i polityczno-społecznych), licząc się z tym, że społeczne przyzwolenie dla reform związane z budzącymi nadzieję zmianami politycznymi — nie musi wcale trwać w nieskończoność.
- Wreszcie po czwarte, nie można abstrahować od warunków, w których rozpoczęto wdrażanie programu reform. Jak przypomina w swoim opracowaniu Anders Åslund, w 1989 r. Polska znajdowała się w niezwykle trudnej sytuacji gospodarczej, zdecydowanie trudniejszej niż jej środkowo-europejscy sąsiedzi. Kraj był bankrutem, na całkowicie zdestabilizowanym rynku szalała inflacja (potężna spirala inflacyjna rozkręciła się jeszcze zanim zaczęto wprowadzać zmiany oraz w pełni zliberalizowano ceny), infrastruktura znajdowała się w opłakanym stanie i wymagała potężnych inwestycji, a produkcja gwałtownie spadała. Pamięć podpowiada, że w powszechnym na Zachodzie odczuciu Polska nie tylko nie była wówczas oczywistym kandydatem na lidera transformacji, ale wręcz mówiono o niej często jako o kraju, w którym w ogóle szanse powodzenia reform są w najlepszym razie umiarkowane (w latach 1990–1992 mówiono o Polsce czasem jako o nowym „chorym człowieku Europy”⁴).

Zamiast więc zastanawiać się, na czym miałyby polegać hipotetyczny „sukces na 100%”, Anders Åslund przytacza najbardziej syntetyczne wskaźniki powodzenia gospodarczego: wzrost PKB oraz eksportu, stabilność i siłę waluty, a także stopień zrównoważenia gospodarki. Porównując je z wynikami osiągniętymi przez kraje,

⁴Przypominał to m.in. raport Banku Światowego z roku 1994 („Poland. Growth with Equity”, World Bank Report No. 13039-POL, September 1994).

strongly outperformed all the other countries.

In his analysis, Anders Åslund divides Poland's transition into three periods: the early transition (1990–2000), the pre-crisis septennium (2001–2007), and the years of a global crisis (2008–2013). His key conclusions are as follows: Poland clearly outperformed the other countries in terms of transition results both in the early transition period, and in the crisis years, but it was outperformed during the pre-crisis septennium. However, in his opinion, even with the best performance in two out of three periods of transition, Poland's position ahead of its CEE peers cannot be taken for granted in the future, especially in view of the risk of the "middle-income trap"⁵ for Poland posed by the inability to implement new growth mechanisms based on intensive absorption of knowledge and innovation.

Now, I believe that Anders Åslund's conclusions about each of the three periods (and the future) deserve a separate word of comment or two.

Early transition (1990–2000)

Anders Åslund's conclusions:

- The main reason for success was the determined implementation of the complex reform programme, largely consistent with the recommendations of the "Washington consensus".⁶
- The reforms were determined, fast, radical, and comprehensive.
- The shortcomings included delayed reforms of the "welfare state" and relatively slow privatisation.

My comments:

- Indeed, reforms akin to the "Washington consensus", so harshly criticised today, worked well in

⁵It should be noted that current debates in Polish economics increasingly focus on the global value chain and low advancement of development based on growth, i.e., the risk of the "middle-income trap" (e.g., Jerzy Hausner, "Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?", Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków 2013; Witold M. Orłowski, "Komerccjalizacja badań naukowych w Polsce", PwC, Warsaw 2013).

⁶It must be bore in mind that the Washington Consensus was prepared with Latin America's economies in mind, and that theirs and post-communist countries' starting positions differed to a large extent.

z którymi Polskę można i należy porównywać (państwa środkowoeuropejskie i bałtyckie), stwierdza, że polska gospodarka bezsprzecznie odniosła transformacyjny sukces.

Oczywiście tego typu rozumowanie zawsze może zostać zakwestionowane: dlaczego porównywać głównie zmiany poziomu PKB, a nie brać pod uwagę innych ważnych wskaźników, np. zmian rozkładu dochodów (w Polsce były one silniejsze niż w Czechach i na Węgrzech), zrównoważenia finansów publicznych (tu przodują kraje bałtyckie), czy poziomu bezrobocia? W tej sytuacji makroekonomista ma prawo odpowiedzieć: dlatego, że koniec końców to właśnie długofalowy wzrost PKB uznawany jest powszechnie za główny cel polityki gospodarczej. Jeśli więc z wielowymiarowego problemu wyników transformacji trzeba wybrać ten najbardziej syntetyczny, wzrost PKB (a zatem i wzrost wydajności pracy) jest oczywistym wyborem. A w tej właśnie dziedzinie Polska zdecydowanie wyprzedziła wszystkie inne kraje, które dokonały transformacji gospodarczej.

W swojej analizie Anders Åslund dzieli cały okres polskiej transformacji na trzy etapy: wczesną transformację (1990–2000), przedkryzysowe siedmioletnie (2001–2007) i wreszcie okres globalnego kryzysu (2008–2013). Jego główne konkluzje są następujące: Polska wyprzedzała zdecydowanie inne kraje transformujące się w okresie wczesnej transformacji i w okresie globalnego kryzysu, a ustępowała im pod względem wyników gospodarczych w okresie przedkryzysowego siedmioletnia. Jednocześnie uważa, że najlepsze wyniki odnotowane w dwóch spośród trzech okresów transformacji nie są żadną gwarancją tego, że Polska będzie wyprzedzać swoich sąsiadów z Europy Środkowo-Wschodniej również w przyszłości — ani tym bardziej tego, że Polsce uda się wyrwać z tzw. „pułapki średniego rozwoju”⁵, wynikającej z niezdolności wdrożenia nowych mechanizmów wzrostu opartych na intensywnej absorpcji wiedzy i innowacjach.

Tezy stawiane przez Andersa Åslunda odnośnie każdego z trzech okresów (a także przyszłości) wymagają osobnego komentarza.

⁵Trzeba zauważyć, że również w obecnej polskiej dyskusji ekonomicznej coraz większą uwagę poświęca się roli kraju w globalnym łańcuchu wartości oraz niskiemu zaawansowaniu procesów rozwoju opartego na wiedzy — a więc właśnie problematyce ryzyka „pułapki średniego rozwoju” (np. Jerzy Hausner, „Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej?”, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej, Kraków 2013; Witold M. Orłowski, „Komerccjalizacja badań naukowych w Polsce”, PwC, Warszawa 2013).

Poland. This may mean that the “Washington consensus” was better fit for Poland (than for Latin America) for instance due to the broad social acceptance of the radical economic reforms (which complemented the largely endorsed democratic transition). Despite their burden (price rise, initial reduction of production and real wages), the reforms allowed Poland to immediately gain benefits unavailable to many other countries: shops with filled up shelves (after decades of the exhausting “shortage economy”), convertible currency, and quick reinstallation of the economic relations with the West.

- The reform package implemented in Poland was determined, fast, radical, and comprehensive indeed; however, in hindsight, one must admit that it was helped by the then prevalent opinion that there was no alternative. In this sense, paradoxically, the position of Poland turned out to be better for implementing reforms than the more comfortable starting point of other Central European economies, which offered hope of spread over time and virtually painless transition. As it turned out, the hope was illusory and could only act as an impediment.
- In my opinion (the paper does not elaborate on this as much as I would), the key to answering the question about the reasons for Poland’s success in the early transition period was the surprisingly vibrant explosion of entrepreneurship, much more so than in other countries of the region. While one could argue about its causes, it quickly put an end to Poland’s recession and generated “new growth” in the private sector.
- I do not intend to defend the mistakes we made, especially the pace of privatisation (I also believe it could have been faster), however I do need to emphasise that (a) no-one has found a magic wand (see the Czech case) and (b) all things considered, Poland did avoid the biggest mistakes that could have been made: fictional privatisation and, more importantly, oligarch-style privatisation.

Pre-crisis septennium (2001–2007)

Anders Åslund’s conclusions:

- The reasons for poorer economic results included lagging behind (compared to other countries

Okres wczesnej transformacji (1990–2000)

Tezy Andersa Åslunda:

- Głównym źródłem sukcesu była konsekwencja we wdrażaniu kompleksowego programu reform, w znacznej części zgodnego z zaleceniami Konsensusu Waszyngtońskiego⁶.
- Reformy zostały wdrożone w sposób zdecydowany, szybki, radykalny i kompleksowy.
- Niepowodzenie: opóźnienie reform „państwa dobrobytu”, stosunkowo powolna prywatyzacja.

Mój komentarz:

- Rzeczywiście, reformy zbliżone do Konsensusu Waszyngtońskiego, bardzo dziś krytykowanego, w Polsce nieźle zadziałały. Być może oznacza to, że zalecenia te trafiły w Polsce na właściwszy niż w Ameryce Łacińskiej — np. z powodu szerokiego społecznego przyzwolenia dla radykalnych reform gospodarczych (były one traktowane jako uzupełnienia powszechnie popieranej transformacji demokratycznej). Wprowadzane zmiany, chociaż przyniosły wiele uciążliwych zjawisk (wzrost cen, początkowy spadek produkcji i realnych płac), pozwoliły Polsce na natychmiastowe uzyskanie nieznanych w wielu innych krajach korzyści: zapewnienia półek sklepowych (po dekadach męczarni „ekonomii niedostatku”), wymienialności waluty, czy też szybkiej odbudowy związków gospodarczych z Zachodem.
- Polska rzeczywiście wprowadziła zmiany w sposób zdecydowany, szybki, radykalny i kompleksowy. Dziś jednak, z perspektywy czasu, musimy przyznać, że pomogło nam powszechne wówczas przekonanie, że nie mamy innego wyjścia. Pod tym względem, paradoksalnie, sytuacja Polski okazała się bardziej sprzyjająca reformom, niż lepsza sytuacja wyjściowa innych krajów Środkowej Europy, budząca nadzieję na transformację bardziej rozłożoną w czasie i przeprowadzoną niemal bez bólu. Jak się okazało, były to nadzieje złudne, które mogły odegrać tylko negatywną rolę.
- Sądzę — a tego stwierdzenia autor opracowania nie podkreśla tak mocno, jak ja bym to zrobił —

⁶Pamiętać należy, że Konsensus Waszyngtoński sformułowany został w odniesieniu do gospodarek Ameryki Łacińskiej, znajdujących się w innej sytuacji wyjściowej niż gospodarki postkomunistyczne.

in the region) in the second generation of reforms, fiscal policy and monetary policy mistakes.

My comments:

- I agree that the Polish economy was out of breath as the second generation of reforms was delayed.
- However, the main reason for the slow-down in the period was stagnation (verging on recession) in 2001–2002. It was triggered by a radical tightening of the monetary policy which protected Poland against a currency crisis. The Czech Republic and Hungary experienced similar (and even harsher) developments in the preceding decade. The Baltic states, in turn, paid a terrible price for excessive current account gaps during the global crisis (GDP fell by 20%!). In this sense, it is comparing apples and oranges: the results of the common sickness of an excessive current account gap and the costs of stabilisation are ascribed to the performance in the first period in the Czech Republic and Hungary, the second period in Poland, and the third period in the Baltic states. Naturally, this distorts the comparison.
- However, I fully agree that a better macroeconomic policy could have reduced the costs.
- A positive side effect of the slow-down and the sharp growth in unemployment in Poland was the second wave of corporate restructuring which largely reduced unit labour costs (by ca. 20%, as clearly shown in Figure 9 in the paper) even before the global crisis, which prepared Poland for the hard years.

The years of the global crisis (2008–2013)

Anders Åslund's conclusions:

- The reasons for Poland's strong economic performance in the years of the global crisis included: (a) a prudent macroeconomic and regulatory policy before the crisis; (b) a floating exchange rate; (c) a fiscal stimulus during the crisis.

My comments:

- Naturally, I agree with the foregoing; and yet, I would also add another driver: (d) low private debt (and moderate public debt), which may partly be explained by the prudent macroeconomic and regulatory policy before the crisis; however, I believe

że kluczem do odpowiedzi na pytanie o przyczyny polskiego sukcesu w okresie wczesnej transformacji była zaskakująco silna eksplozja przedsiębiorczości, znacznie silniejsza w Polsce niż w pozostałych krajach regionu. O źródła jej pochodzenia można się spierać, ale to właśnie ona przyniosła Polsce szybkie zakończenie recesji i „nowy wzrost” w sektorze prywatnym.

- Nie chcę bronić naszych błędów, a zwłaszcza bronić tempa prywatyzacji — też uważam, że mogło być szybsze — ale pragnę zwrócić uwagę, że (a) nikomu nie udało się znaleźć „cudownej drogi na skróty” (co widać na przykładzie czeskim); (b) mimo wszystko, Polsce udało się uniknąć największych błędów, które można było popełnić — prywatyzacji fikcyjnej, lub — co ważniejsze — prywatyzacji oligarchicznej.

Okres przedkryzysowego siedmioletnia (2001–2007)

Tezy Andersa Åslunda:

- Przyczyną słabszych wyników gospodarczych były: opóźnienia (w stosunku do innych krajów regionu) we wprowadzaniu reform drugiej generacji, oraz błędy polityki fiskalnej i pieniężnej.

Mój komentarz:

- Zgadzam się z tym, że polska gospodarka dostała pewnej zadyszki skutkiem spowolnienia wprowadzania reform drugiej generacji.
- Główną przyczyną spowolnienia wzrostu w tym okresie była jednak stagnacja (ocierająca się o recesję) w latach 2001–2002. Była ona spowodowana programem radykalnego zaostrzenia polityki pieniężnej, dzięki któremu Polska uchroniła się przed kryzysem walutowym. Podobne zjawiska — nawet ostrzejsze — Czechy i Węgry odnotowały w poprzedniej dekadzie. Kraje bałtyckie z kolei zapłaciły straszliwą cenę za nadmierne deficyty obrotów bieżących w czasie globalnego kryzysu (spadki PKB po 20%!). W pewnym sensie porównujemy więc zjawiska nieporównywalne: efekty powszechnej choroby nadmiernego wzrostu deficytu obrotów bieżących i koszty stabilizacji przypisane są w Czechach i na Węgrzech do wyników w okresie pierwszym, w Polsce do wyników w okresie drugim, a w krajach bałtyckich do wyników w okresie trzecim. A to oczywiście utrudnia porównania.

that other factors were also at stake, including the reluctance of most Polish companies to take bank debt, possibly caused by the memory of the stability programme during the early transition period (at least this is what entrepreneurs, especially owners of SMEs, say in interviews).

- Another factor which must not be ignored was (e) the impact of Poland's membership in the European Union, including the creation of trade and investments (even during the global crisis!), as well as EU development transfers. Naturally, this does not explain the difference in economic results compared to other countries of the region, as they all benefited from the same impact.
- To be honest, (f) Poland was really lucky. For instance, Poland did not adopt the euro in 2009 only due to political disputes. Even a most prudent regulatory policy would not have stopped the pressure on banks to inflate household lending (mortgages denominated in foreign currencies) had this not been interrupted by the crisis in the USA and the depreciation of the Polish currency in 2009.

Future challenges

Anders Åslund's conclusions:

- Even the best past performance does not guarantee that Poland will continue to outperform its CEE peers in the future.
- Challenges include: low investment rate, insufficient quality of higher education, low R&D spending.
- The risk of "middle-income trap".

My comments:

- All of this is correct; however, the key challenges also include the demographic prospects (as a challenge both to growth and the public finance; naturally, the impact will depend on whether and how the demographics policy is managed).
- In general, I have a somewhat different take on the issue of the low investment rate. In my opinion, the main problem is the low savings rate compared to development needs, not just in Poland but in all countries of the region. This makes for a key difference between this region and the Far East and undermines (for now) the opinion (which was

- Zgadzam się jednak w pełni ze stwierdzeniem, że przy lepszej polityce makroekonomicznej koszty te mogłyby być niższe.
- Uboczną korzyścią spowolnienia wzrostu i silnego wzrostu bezrobocia okazała się dla Polski druga fala restrukturyzacji przedsiębiorstw, która spowodowała znaczący spadek jednostkowych kosztów pracy (o ok. 20%, jak wyraźnie pokazuje Wykres 9 opracowania) — i to w okresie przed wybuchem globalnego kryzysu, przygotowując polską gospodarkę na trudne czasy.

Okres globalnego kryzysu (2008–2013)

Tezy Andersa Åslunda:

- Przyczynami dobrych wyników gospodarczych Polski w okresie globalnego kryzysu były: (a) ostrożna polityka makroekonomiczna i regulacyjna przed wybuchem kryzysu; (b) płynny kurs walutowy; (c) odpowiednia stymulacja fiskalna w czasie kryzysu.

Mój komentarz:

- Zgadzam się oczywiście z powyższymi uwagami, ale do wyżej wymienionych czynników dodałbym jeszcze (d) niski poziom zadłużenia sektora prywatnego (i umiarkowany poziom zadłużenia publicznego). Oczywiście po części da się go wytłumaczyć ostrożną polityką makroekonomiczną i regulacyjną przed wybuchem kryzysu, ale sądzę że w grę wchodzi tu również inne przesłanki, np. silna niechęć większości polskich firm do zadłużania się w bankach, wywołana być może jeszcze stale żywymi wspomnieniami programu stabilizacyjnego z początku transformacji (tak przynajmniej twierdzą w rozmowach przedsiębiorcy, zwłaszcza z sektora MŚP).
- Inną kwestią, o której nie można zapominać były (e) korzyści płynące z członkostwa Polski w Unii Europejskiej, zarówno w postaci kreacji handlu i inwestycji (nawet w czasach globalnego kryzysu!) jak i w formie unijnych transferów rozwojowych. Oczywiście nie tłumaczy to różnic w wynikach gospodarczych w porównaniu z innymi krajami regionu, wszystkie bowiem korzystały z tych samych efektów.
- Trzeba też dodać uciwicie, że (f) Polska miała dużo szczęścia. Przykładowo, euro nie zostało wprowadzone w 2009 r. tylko z powodu sporów

particularly popular before the global crisis) that the region has an chance to be a “tiger economy”. History shows that an insufficient savings rate makes fast growth unstable in case of a national currency (risk of a growing current account gap and a currency crisis, or a necessary adjustment programme). The issue is not yet well researched assuming adoption of the euro: there is no risk of a currency crisis then but the long-term risk of a mass-scale debt and bank crisis rises. One way or the other, a low savings rate makes it difficult to finance Poland’s growing investment needs.

- Clearly, the weakest link of the Polish economy today is the public sector. The Polish state is relatively expensive (spending at more than 40% of GDP) and ineffective. I have no doubt that Anders Åslund would fully agree.

politycznych. Nawet bardzo ostrożna polityka regulacyjna nie byłaby w stanie powstrzymać presji banków na nadmierne zwiększanie akcji kredytowej dla gospodarstw domowych (kredyty hipoteczne w walutach obcych), gdyby procederowi temu nie przeszkodził wybuch kryzysu w USA i osłabienie złotego w 2009 r.

Wyzwania na przyszłość

Tezy Andersa Åslunda:

- Nawet najlepsze wyniki osiągnięte w przeszłości nie są gwarancją tego, że Polska będzie wyprzedzać swoich sąsiadów z Europy Środkowo-Wschodniej również w przyszłości.
- Wyzwania: niska stopa inwestycji, słaba jakość wyższej edukacji, niskie wydatki na R&D.
- Ryzyko „pułapki średniego rozwoju”.

Mój komentarz:

- Wszystko to prawda, choć do listy najważniejszych wyzwań trzeba również dodać perspektywy demograficzne, które stanowią wyzwanie dla wzrostu oraz dla sytuacji finansów publicznych (oczywiście ich wpływ będzie zależał od tego, czy i w jaki sposób polityka demograficzna wpłynie na zmiany).
- Ogólnie rzecz ujmując, problem niskiej stopy inwestycji widzę nieco inaczej niż autor. W moim przekonaniu głównym problemem jest bowiem niska w stosunku do potrzeb rozwojowych stopa oszczędności — z resztą nie tylko w Polsce, ale we wszystkich krajach regionu. Różni to zasadniczo sytuację państw Europy Środkowo-Wschodniej od tej panującej w krajach Dalekiego Wschodu i czyni (jak na razie) bezzasadnymi wysuwane czasem twierdzenia (popularne zwłaszcza przed wybuchem globalnego kryzysu), że przed naszym regionem stoi szansa „tygrysięgo” rozwoju. Jak pokazuje historia, w przypadku posiadania własnej waluty, niedostateczna stopa oszczędności czyni szybki wzrost gospodarczy niestabilnym (głównie ze względu na ryzyko wzrostu deficytu obrotów bieżących i kryzysu walutowego lub konieczności programu dostosowawczego). Problem ten jest nie do końca rozpoznany w przypadku wprowadzenia euro — oczywiście nie chodzi tu o zagrożenie kryzysem walutowym, ale wzrost

ryzyka masowego kryzysu zadłużeniowego i bankowego. Tak czy owak, bez wyższych stóp oszczędności trudno będzie sfinansować zwiększone potrzeby inwestycyjne Polski.

- Niewątpliwie najsłabszym ogniwem polskiej gospodarki są dziś instytucje publiczne. Państwo polskie jest stosunkowo drogie (wydatki stanowią ponad 40% PKB), a przy tym mało efektywne. Nie mam wątpliwości, że Anders Åslund w pełni zgodzi się z tym stwierdzeniem.

The list of previous PBR–CASE / BRE Bank–CASE and mBank–CASE Seminar Proceedings

Lista Zeszytów PBR–CASE / BRE Bank–CASE i mBank–CASE

Previous editions are available at <http://www.case-research.eu/en/publications/list?series=48>

Poprzednie edycje dostępne pod adresem <http://www.case-research.eu/pl/publications/list?series=48>

1. Absorpcja kredytów i pomocy zagranicznej w Polsce w latach 1989–1992
2. Absorpcja zagranicznych kredytów inwestycyjnych w Polsce z perspektywy pożyczkodawców i pożyczkobiorców
3. Rozliczenia dewizowe z Rosją i innymi republikami b. ZSRR. Stan obecny i perspektywy
4. Rynkowe mechanizmy racjonalizacji użytkowania energii
5. Restrukturyzacja finansowa polskich przedsiębiorstw i banków
6. Sposoby finansowania inwestycji w telekomunikacji
7. Informacje o bankach. Możliwości zastosowania ratingu
8. Gospodarka Polski w latach 1990–92. Pomiary a rzeczywistość
9. Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i banków
10. Wycena ryzyka finansowego
11. Majątek trwały jako zabezpieczenie kredytowe
12. Polska droga restrukturyzacji złych kredytów
13. Prywatyzacja sektora bankowego w Polsce — stan obecny i perspektywy
14. Etyka biznesu
15. Perspektywy bankowości inwestycyjnej w Polsce
16. Restrukturyzacja finansowa przedsiębiorstw i portfeli trudnych kredytów banków komercyjnych (podsumowanie skutków ustawy o restrukturyzacji)
17. Fundusze inwestycyjne jako instrument kreowania rynku finansowego w Polsce
18. Dług publiczny
19. Papiery wartościowe i derywaty. Procesy sekurytyzacji
20. Obrót wierzytelnościami
21. Rynek finansowy i kapitałowy w Polsce a regulacje Unii Europejskiej
22. Nadzór właścicielski i nadzór bankowy
23. Sanacja banków
24. Banki zagraniczne w Polsce a konkurencja w sektorze finansowym
25. Finansowanie projektów ekologicznych

26. Instrumenty dłużne na polskim rynku
27. Obligacje gmin
28. Sposoby zabezpieczania się przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów. Wydanie specjalne: Jak dokończyć prywatyzację banków w Polsce
29. Jak rozwiązać problem finansowania budownictwa mieszkaniowego
30. Scenariusze rozwoju sektora bankowego w Polsce
31. Mieszkalnictwo jako problem lokalny
32. Doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowej
33. (nie ukazała się / was not published)
34. Rynek inwestycji energooszczędnych
35. Globalizacja rynków finansowych
36. Kryzysy na rynkach finansowych — skutki dla gospodarki polskiej
37. Przygotowanie polskiego systemu bankowego do liberalizacji rynków kapitałowych
38. Docelowy model bankowości spółdzielczej
39. Czy komercyjna instytucja finansowa może skutecznie realizować politykę gospodarczą państwa?
40. Perspektywy gospodarki światowej i polskiej po kryzysie rosyjskim
41. Jaka reforma podatkowa jest potrzebna dla szybkiego wzrostu gospodarczego?
42. Fundusze inwestycyjne na polskim rynku — znaczenie i tendencje rozwoju
43. Strategia walki z korupcją — teoria i praktyka
44. Kiedy koniec złotego?
45. Fuzje i przejęcia bankowe
46. Budżet 2000
47. Perspektywy gospodarki rosyjskiej po kryzysie i wyborach
48. Znaczenie kapitału zagranicznego dla polskiej gospodarki
49. Pierwszy rok sfery euro — doświadczenia i perspektywy
50. Finansowanie dużych przedsięwzięć o strategicznym znaczeniu dla polskiej gospodarki
51. Finansowanie budownictwa mieszkaniowego
52. Rozwój i restrukturyzacja sektora bankowego w Polsce — doświadczenia 11 lat
53. Dlaczego Niemcy boją się rozszerzenia strefy euro?
54. Doświadczenia i perspektywy rozwoju sektora finansowego w Europie Środkowo-Wschodniej
55. Portugalskie doświadczenia w restrukturyzacji i prywatyzacji banków
56. Czy warto liczyć inflację bazową?
57. Nowy system emerytalny w Polsce — wpływ na krótko- i długoterminowe perspektywy gospodarki i rynków finansowych

58. Wpływ światowej recesji na polską gospodarkę
59. Strategia bezpośrednich celów inflacyjnych w Ameryce Łacińskiej
59. (a) Reformy gospodarcze w Ameryce Łacińskiej
60. (nie ukazała się / was not published)
61. Stan sektora bankowego w gospodarkach wschodzących — znaczenie prywatyzacji
62. Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce
63. Rola sektora nieruchomości w wydajnej realokacji zasobów przestrzennych
64. Przyszłość warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych
65. Stan finansów publicznych w Polsce — konieczność reformy
66. Polska w Unii Europejskiej. Jaki wzrost gospodarczy?
67. Wpływ sytuacji gospodarczej Niemiec na polską gospodarkę
68. Konkurencyjność reform podatkowych — Polska na tle innych krajów
69. Konsekwencje przystąpienia Chin do WTO dla krajów sąsiednich
70. Koszty spowolnienia prywatyzacji w Polsce
71. Polski sektor bankowy po wejściu Polski do Unii Europejskiej
72. Reforma procesu stanowienia prawa
73. Elastyczny rynek pracy w Polsce. Jak sprostać temu wyzwaniu?
74. Problem inwestycji zagranicznych w funduszu emerytalnym
75. Funkcjonowanie Unii Gospodarczej i Walutowej
76. Konkurencyjność sektora bankowego po wejściu Polski do Unii Europejskiej
77. Zmiany w systemie polityki monetarnej na drodze do euro
78. Elastyczność krajowego sektora bankowego w finansowaniu MSP
79. Czy sektor bankowy w Polsce jest innowacyjny?
80. Integracja europejskiego rynku finansowego — Zmiana roli banków krajowych
81. Absorpcja funduszy strukturalnych
82. Sekurytyzacja aktywów bankowych
83. Jakie reformy są potrzebne Polsce?
84. Obligacje komunalne w Polsce
85. Perspektywy wejścia Polski do strefy euro
86. Ryzyko inwestycyjne Polski
87. Elastyczność i sprawność rynku pracy
88. Bułgaria i Rumunia w Unii Europejskiej – Szansa czy konkurencja dla Polski?
89. Przedsiębiorstwa sektora prywatnego i publicznego w Polsce (1999–2005)

90. SEPA — bankowa rewolucja
91. Energetyka — polityka — ekonomia
92. Ryzyko rynku nieruchomości
93. Wyzwania dla wzrostu gospodarczego Chin
94. Reforma finansów publicznych w Polsce
95. Inflacja — czy mamy nowy problem?
96. Zaburzenia na światowych rynkach a sektor finansowy w Polsce
97. Stan finansów ochrony zdrowia
98. NUK — Nowa Umowa Kapitałowa
99. Rozwój bankowości transgranicznej a konkurencyjność sektora bankowego w Polsce
100. Kryzys finansowy i przyszłość systemu finansowego
101. Działalność antykryzysowa banków centralnych
102. Jak z powodzeniem wejść do strefy euro
103. Integracja rynku finansowego po pięciu latach członkostwa Polski w Unii Europejskiej
104. Nowe wyzwania w zarządzaniu bankami w czasie kryzysu
105. Credit crunch w Polsce?
106. System emerytalny. Finanse publiczne. Długookresowe cele społeczne
107. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 1)
108. Finanse publiczne w krajach UE. Jak posprzątać po kryzysie (cz. 2)
109. Kryzys finansowy — Zmiany w regulacji i nadzorze nad bankami
110. Kryzys fiskalny w Europie — Strategie wyjścia
111. Banki centralne w zarządzaniu kryzysem finansowym — Strategie wyjścia
112. Gospodarka niskoemisyjna — czy potrzebny jest Plan Marshalla?
113. Reformy emerytalne w Polsce i na świecie widziane z Paryża
114. Dostosowanie fiskalne w Polsce w świetle konstytucyjnych i ustawowych progów ostrożnościowych
115. Strefa euro — kryzys i drogi wyjścia
116. Zróżnicowanie polityki fiskalnej w trakcie kryzysu lat 2007–2009 i po kryzysie
117. Perspektywy polskiej gospodarki w latach 2012–2013
118. Problemy fiskalne w czasach malejącego popytu i obaw o wysokość długu publicznego
119. Kondycja banków w Europie i Polsce. Czy problemy finansowe inwestorów strategicznych wpłyną na zaostrzenie polityki kredytowej w spółkach–córkach w Polsce
120. Zmiany regulacji a rozwój sektora bankowego
121. Scenariusze energetyczne dla Polski

122. Dlaczego nie wolno dopuścić do rozpadu strefy euro
123. Unia bankowa — skutki dla UE, strefy euro i dla Polski
124. Procedura restrukturyzacji i uporządkowanej likwidacji banku— doświadczenia światowe, rozwiązania dla UE i dla Polski
125. Ład korporacyjny w bankach po kryzysie
126. Sektor bankowy w Europie. Co zmienił kryzys?
127. Austerity Revisited, czyli ponownie o zacieśnieniu fiskalnym
128. Polityczne korzenie kryzysów bankowych i ograniczonej akcji kredytowej
129. Długofalowe skutki polityki niskich stóp i poluzowania polityki pieniężnej
130. Kryzysy finansowe w ujęciu historycznym i co z nich dla nas wynika / Lessons learned for monetary policy from the recent crisis
131. Skutki niekonwencjonalnej polityki pieniężnej: czego banki centralne nie uwzględniają w swoich modelach? / The effects of unconventional monetary policy: what do central banks not include in their models?
132. Czy w Europie jest za dużo banków? / Is Europe Overbanked?
133. Polska transformacja ustrojowa w perspektywie porównawczej / The Polish Transition in a Comparative Perspective