

ŚCIEŻKI ROZWOJOWE KRAJÓW I REGIONÓW EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Mariusz Próchniak
Juliusz Gardawski
Maria Lissowska
Piotr Maszczyk
Ryszard Rapacki
Aleksander Sulejewicz
Rafał Towalski

Streszczenie

W opracowaniu dokonano oceny dotychczasowych ścieżek rozwojowych 11 nowych krajów członkowskich UE z Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW-11 – Bułgaria, Czechy, Chorwacja, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia, Polska, Słowacja, Słowenia i Węgry), ze szczególnym uwzględnieniem roli instytucji jako ważnych determinant rozwoju gospodarczego. Podjęto w nim także próbę określenia perspektyw rozwojowych tej grupy państw w drastycznie zmienionych warunkach, wynikających z wybuchu pandemii koronawirusa na początku 2020 r.

W części „retrospektywnej” wskazano, że ścieżki wzrostu gospodarczego w krajach EŚW-11 (w latach 1990–2019) prowadziły do zmniejszania historycznego dystansu rozwojowego do Europy Zachodniej (UE-15). Proces ten najszybszy był w Polsce. Szybki wzrost gospodarczy krajów EŚW był głównie efektem niskich kosztów pracy. Kraje te jednak nie zdołały stworzyć strukturalnych podwalin trwałej przewagi komparatywnej, wynikającej z innowacyjności gospodarki i dużej zawartości postępu technicznego w wytwarzanych produktach. Podobnie, nie udało się też zbudować systemu instytucji promujących trwały wzrost gospodarczy. W wyniku transformacji ustrojowej i członkostwa w Unii Europejskiej w krajach EŚW powstał ład instytucjonalny, który nazwaliśmy „kapitalizmem patchworkowym”. Jego najważniejszym wyróżnikiem jest współistnienie luźno powiązanych ze sobą, niekomplementarnych instytucji, przeszczepionych z różnych modeli zachodnioeuropejskiego kapitalizmu oraz odziedziczonych z przeszłości.

Wybuch pandemii koronawirusa oznacza bezprecedensowy negatywny szok zewnętrzny, który może doprowadzić do osiągnięcia punktu zwrotnego w dotychczasowych trajektoriach rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego krajów EŚW i ich otoczenia międzynarodowego. Dlatego też w części „prospektywnej” opracowania podjęto próbę zasygnalizowania najważniejszych implikacji gospodarczych pandemii COVID-19, ze szczególnym uwzględnieniem rynku pracy. W opracowaniu zostały one przedstawione na pięciu powiązanych ze sobą poziomach: (1) makroekonomicznym, (2) mezoekonomicznym, (3) mikroekonomicznym, (4) instytucjonalnym i (5) globalnym. Przebieg epidemii ujawnił m.in. zawodność mechanizmów rynkowych i ogromną skalę interwencji

państw narodowych, których władze balansują między ograniczaniem strat potencjału ludzkiego a utratą potencjału gospodarczego. Równolegle dokonuje się też „zamiana” wolności na bezpieczeństwo – występuje wzrost autorytaryzmu i roli państwa; tendencji tej towarzyszy wzrost zapotrzebowania społecznego na obostrzenia, regulacje, nakazy i zakazy zwiększające bezpieczeństwo zdrowotne. Pandemia COVID-19 przyspieszyła zapowiadane spowolnienie gospodarcze, którego negatywne skutki dotkną rynki pracy, zwłaszcza w krajach zajmujących niekorzystne miejsce w globalnym łańcuchu tworzenia wartości dodanej. W Polsce skutki kryzysu będą odczuwalne nieco słabiej niż w większości krajów EŚW i dotkną przede wszystkim miejsca pracy w przemyśle, co nasili tendencję do deregulacji rynku pracy. Możliwe są też trwałe zmiany struktury popytu na pracę: wzrośnie zakres prekaryzacji i udział nisko opłacanej, pozbawionej osłon socjalnych, nadzorowanej przez algorytmy i w dużym stopniu zautomatyzowanej pracy.

DEVELOPMENT PATHS OF CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES AND REGIONS

Abstract

In this study, we assess in retrospect the development paths of 11 new EU member states in Central and Eastern Europe (CEE-11 – Bulgaria, Czechia, Croatia, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Romania, Poland, Slovakia and Slovenia), with special emphasis on the role of institutions as key determinants of economic development. We also attempt to outline the development prospects of these countries in a dramatically changed global environment stemming from the outbreak of the coronavirus pandemic in early 2020. In the ‘retrospective’ part we argue that the economic growth paths in the CEE-11 countries between 1990 and 2019 led to the narrowing of their historical development gaps towards Western Europe (EU-15). This process took the fastest pace in Poland. The economic growth of the CEE countries so far has been mainly driven by low labour costs. These countries however proved unable to create structural foundations of a lasting comparative advantage based on high innovativeness of their economies and high content of technical progress in manufactured products. Similarly, they failed to build the institutional systems that would enhance sustainable economic growth. Instead, as a derivative of systemic transformation and EU membership, the institutional order that emerged in CEE-11 countries, can be dubbed a ‘patchwork capitalism’. Its most salient feature boils down to institutional ambiguity, which is due to the coexistence of loosely connected, non-complementary institutions, transplanted from various models of Western European capitalism and inherited from the past. The outbreak of a coronavirus pandemic implies an unprecedented adverse external shock that can bring the hitherto economic and institutional development trajectories of the CEE countries and their international peers to a turning point. Therefore, in the ‘prospective’ part of the study, we endeavour to indicate the major economic implications of the COVID-19 pandemic, with special regard to the labour market. They are discussed at five interrelated levels: (i) macroeconomic, (ii) mezeoeconomic, (iii) microeconomic, (iv) institutional, and (v) global. The course of the pandemic unleashed, inter alia, multiple market failures and massive interventions of nation states whose authorities have tried to strike a balance between minimizing the losses of human capital and containing the shrinkage of economic potential. At the same time, a ‘swap’ of freedom

with safety has taken place being revealed in a rise of authoritarianism and a tougher state's grip over everyday life; this tendency has been accompanied by an increased social demand for restrictions, regulations, orders and bans to safeguard stricter health protection. The COVID-19 pandemic has also triggered the economic contraction, which will adversely affect the labour markets, particularly in countries placed at intermediate levels in the global value-added chain. Poland is likely to suffer relatively less from the coronacrisis compared to most CEE countries; the crisis will primarily affect jobs in industry, which will augment the pressure to deregulate the labour market. Permanent changes in the structure of labour demand are also a likely scenario: they will entail an ever-growing incidence of precarious labour as well as a rising share of low-paid, unprotected, supervised by algorithms and highly automated work.

Autorzy/Authors

Mariusz Próchniak – dr hab., profesor uczelni i kierownik Katedry Ekonomii II Kolegium Gospodarki Światowej (KGŚ) Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie (SGH). W latach 2016–2020 pełnił funkcję prodziekana Studium Licencjackiego SGH. Jego zainteresowania badawcze koncentrują się na makroekonomii, w szczególności na wzroście gospodarczym i realnej konwergencji oraz różnorodności współczesnego kapitalizmu.

Juliusz Gardawski – prof. dr hab. Był dyrektorem Instytutu Filozofii, Socjologii i Socjologii Ekonomicznej KES SGH. Zajmuje się strukturą społeczną, instytucjami z zakresu stosunków przemysłowych (związki zawodowe, dialog społeczny), bada świadomość ekonomiczną. Uczestniczył i uczestniczy w wielu badaniach empirycznych.

Maria Lissowska – prof. dr hab., profesor w Katedrze Ekonomii II KGŚ SGH, do której powróciła po wielu latach pracy w Komisji Europejskiej, gdzie zajmowała się ochroną konsumentów na rynkach finansowych. Pracuje głównie w dziedzinie ekonomii instytucjonalnej i mikrofinansów.

Piotr Maszczyk – dr, adiunkt w Katedrze Ekonomii II KGŚ SGH. Pełni również funkcję prodziekana Studium Magisterskiego tej samej uczelni. Autor i współautor blisko czterdziestu artykułów i opracowań naukowych, jak również licznych ekspertyz. Był pracownikiem Ministerstwa Finansów i MRR w randze radcy ministra. Stały komentator ekonomiczny radia Tok FM i RdC.

Ryszard Rapacki – prof. dr hab., profesor i były kierownik Katedry Ekonomii II KGŚ SGH. Jego zainteresowania badawcze obejmują makroekonomię i nową ekonomię instytucjonalną, w tym zwłaszcza problematykę wzrostu gospodarczego i realnej konwergencji oraz badań porównawczych nad współczesnym kapitalizmem.

Aleksander Sulejewicz – dr hab., profesor uczelni w Katedrze Ekonomii II KGŚ SGH. Jego zainteresowania badawcze obejmują w szczególności ekonomię rozwoju, porównawczą ekonomię polityczną oraz filozofię i metodologię ekonomii. Pełnił funkcje prodziekana, dyrektora programu MBA, jest ekspertem ONZ w dziedzinie ekonomii przemysłowej.

Rafał Towalski – dr, adiunkt w Instytucie Filozofii, Socjologii i Socjologii Ekonomicznej KES SGH. Jego zainteresowania naukowe obejmują zagadnienia nowej ekonomii instytucjonalnej, przede wszystkim problematykę rynku pracy i stosunków przemysłowych, kulturowe uwarunkowania rozwoju kapitalizmu. Jest autorem kilkudziesięciu opracowań naukowych, opublikowanych w Belgii, we Francji, w Polsce i Wielkiej Brytanii.

W niniejszym opracowaniu dokonano oceny dotychczasowych ścieżek rozwojowych krajów Europy Środkowo-Wschodniej, ze szczególnym uwzględnieniem roli instytucji jako ważnych determinant rozwoju gospodarczego. Podjęto w nim także próbę określenia najbliższych i nieco dalszych perspektyw rozwojowych tej grupy państw w drastycznie zmienionych warunkach funkcjonowania gospodarek i społeczeństw, wynikających z wybuchu na początku 2020 r. globalnej pandemii koronawirusa, a następnie jej rozwoju na niespotykaną po II wojnie światowej skalę. Przeprowadzona analiza obejmuje 11 krajów Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW-11), które w latach 2004–2013 weszły do Unii Europejskiej (Bułgaria, Czechy, Chorwacja, Estonia, Litwa, Łotwa, Rumunia, Polska, Słowacja, Słowenia i Węgry).

Jest to drugie z kolei opracowanie, jakie zespół pracowników Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie kieruje do uczestników Forum Ekonomicznego odbywającego się corocznie w Krynicy-Zdroju. Opracowanie to jednak powstaje w szczególnej sytuacji. W momencie jego pisania, w maju 2020 r., Polska oraz wszystkie kraje Europy i świata znajdowały się pod dominującym wpływem epidemii koronawirusa. Epidemia jest zjawiskiem medycznym, które jednak wywiera silny wpływ na społeczeństwo (zwiększona i różnicowana wiekowo śmiertelność) i gospodarkę (zahamowanie działalności przez wiele firm, niemożność wykonywania pracy przez wielu pracowników). Jest to sytuacja dramatycznie różna od zeszłorocznej, kiedy gospodarki Polski i pozostałych krajów EŚW-11 znajdowały się na ścieżce postępującego wzrostu, i obraz takiej właśnie sytuacji oraz normalne w jej kontekście przewidywania dalszego wzrostu zaprezentowano w ubiegłorocznym raporcie.

Nadejścia epidemii koronawirusa nie można było przewidzieć na podstawie danych społeczno-ekonomicznych. Ma ona jednak zasadnicze znaczenie dla sposobu opracowania tegorocznego raportu. Nie jest możliwe zastosowanie standardowych ekonometrycznych metod modelowania makroekonomicznego, bo opierają się one na założeniu *ceteris paribus* i kontynuacji dotychczasowych trendów. Sprawia to, że opracowanie tegorocznego raportu jest zdecydowanie trudniejsze metodologicznie, a hipotezy co do dalszego rozwoju (w dużo większym stopniu niż wcześniej) mogą podlegać falsyfikacji przez rzeczywistość.

Epidemia koronawirusa pokazała też znaczenie społeczno-gospodarcze czynników mezoekonomicznych, na które zeszłoroczny raport zwracał mniejszą uwagę lub całkowicie je pomijał. Należy do nich przede wszystkim służba zdrowia, której dramatyczny stan ujawnił się obecnie z całą ostrością. Jego pośrednią konsekwencją jest konieczność poddania społeczeństwa izolacji, co m.in. prowadzi do znacznego obniżenia poziomu aktywności gospodarczej. Innym obszarem mezoekonomicznym, doświadczającym obecnie poważnych trudności z powodu ograniczenia transportu międzynarodowego, jest współpraca gospodarki polskiej z zagranicą. Równocześnie nie wiadomo też, jak na strukturę tej współpracy może wpłynąć możliwa zmiana proporcji siły gospodarczej między USA, Chinami a Rosją. Wreszcie, nowym czynnikiem o charakterze mezoekonomicznym, uwzględ-

nionym w prognozach zawartych w tegorocznym raporcie, jest możliwe zahamowanie wzrostu gospodarczego z powodu struktury rynku pracy, w coraz większym stopniu opartej na pracy cudzoziemców i na niestabilnym zatrudnieniu, bez długoterminowych umów.

W warunkach epidemii koronawirusa jeszcze ostrzej zarysował się problem dostosowania instytucji prawnych do potrzeb nowoczesnego rozwoju gospodarczego. W zeszłorocznym raporcie zasygnalizowano słabości Polski i wielu innych krajów Europy Środkowo-Wschodniej w sferze konkurencyjności produktami wysokiej technologii. Jeśli obserwowane obecnie tendencje do ograniczania swobód obywatelskich i wolności gospodarczej nie zostaną w bardzo krótkim czasie odwrócone, mogą stanowić dodatkową barierę dalszego rozwoju gospodarczego.

W niniejszym opracowaniu:

- 1) przedstawiono syntetyczną ocenę dotychczasowych ścieżek wzrostu gospodarczego krajów EŚW w latach 1990–2019;
- 2) uwypuklono szczególną rolę instytucji w procesie wzrostu gospodarczego;
- 3) podjęto próbę określenia najważniejszych implikacji gospodarczych trwającej pandemii koronawirusa dla Polski i krajów EŚW w szerszym kontekście Europy i świata;
- 4) starano się ocenić potencjalne konsekwencje pandemii dla rynków pracy w krajach EŚW;
- 5) przedstawiono najważniejsze ustalenia i wnioski z przeprowadzonej analizy.

Ścieżki wzrostu gospodarczego krajów Europy Środkowo-Wschodniej w latach 1990–2019

Przedmiotem oceny w tym punkcie rozważań jest przebieg historycznych ścieżek wzrostu gospodarczego w krajach EŚW-11 na tle Europy Zachodniej (UE-15). Ramy czasowe badania obejmują okres 1990–2019. Oprócz danych dla poszczególnych krajów EŚW-11 przedstawiamy także zagregowane statystyki dotyczące trzech regionów, wyodrębnionych w analizowanej zbiorowości: Grupy Wyszehradzkiej, krajów bałtyckich oraz państw Europy Południowo-Wschodniej. Słowenia, która pod wieloma względami może stanowić odrębną kategorię w badanej grupie państw, została włączona do Europy Południowo-Wschodniej z uwagi na położenie geograficzne.

W ocenie ścieżek wzrostu gospodarczego w krajach badanej grupy w latach 1990–2019 należy uwzględnić głębokie załamanie gospodarcze (tzw. recesję transformacyjną), jakie nastąpiło w tych krajach w efekcie uruchomienia procesu transformacji systemowej. Spowodowało ono w początkowym okresie transformacji skumulowany spadek dochodu narodowego, sięgający od ok. 18% w Polsce do blisko 65% na Litwie [Rapacki 2001]. Okres recesji transformacyjnej w krajach regionu trwał od 2 lat w Polsce do nawet 8 lat w Bułgarii.

Recesja transformacyjna sprawiła, że różnice w poziomie rozwoju gospodarczego między Europą Środkowo-Wschodnią i Europą Zachodnią w początkowych latach transformacji ustrojowej jeszcze się powiększyły. Przykładowo, o ile w 1989 r. poziom PKB *per capita*, liczony z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej (PSN), stanowił w Polsce 38% średniego poziomu w krajach UE-15, o tyle w 1991 r. (kiedy zakończyła się recesja transformacyjna w naszym kraju) wskaźnik ten obniżył się do 32% [Rapacki 2009]. Warto też w tym kontekście dodać, że przed rozpoczęciem transformacji Polska należała do najsłabiej rozwiniętych gospodarczo krajów w grupie EŚW-11 i pod względem wysokości PKB na mieszkańca (według PSN) wyprzedzała tylko Rumunię.

Tabela 1 zawiera dane ilustrujące przebieg trajektorii wzrostu gospodarczego w 11 krajach EŚW na tle Europy Zachodniej (średniej dla UE-15), z uwzględnieniem skutków recesji transformacyjnej.

Jak wynika z tych danych, najszybciej rozwijającą się gospodarką w grupie EŚW-11 była Polska. Zbliżone tendencje charakteryzowały ścieżki rozwojowe Polski i tych dwóch grup odniesienia w latach 2004–2019, tj. po wejściu Polski do UE. Sytuacja nieco zmieniła się pod tym względem po globalnym kryzysie finansowym 2008+ (2010–2019). Zróżnicowanie osiągniętej dynamiki rozwojowej w tym czasie znacznie się zmniejszyło zarówno w obrębie krajów EŚW, jak i w relacji kraje EŚW-11 – średnia dla UE-15. Polska straciła też w tym czasie pozycję lidera w regionie.

W latach 1990–2019 PKB zwiększył się w Polsce – jako jedynym kraju w analizowanej zbiorowości – ponad 2,5-krotnie (wskaźnik równy 256). Oznacza to średnią roczną stopę wzrostu (z uwzględnieniem recesji transformacyjnej w latach 1990–1991) w wysokości 3,2%. Jedynym krajem EŚW, który osiągnął porównywalną dynamikę rozwojową, była Słowacja (2,5% rocznie). Średnia stopa wzrostu gospodarczego w latach 1990–2019 była w Polsce w przeliczeniu rocznym 2,5-krotnie wyższa (3,2%) niż przeciętnie w krajach unijnej „piętnastki” (1,3%). Szybszy wzrost gospodarczy niż UE-15 osiągnęły także: Estonia, Słowenia, Czechy, Rumunia i Węgry. Na drugim krańcu znalazły się Chorwacja, Bułgaria, Łotwa i Litwa, gdzie wzrost gospodarczy był niższy od średniej dla UE-15.

W okresie po wejściu do UE PKB wzrósł w Polsce o 80% (tj. w tempie ok. 4,2% średniorocznie). Podobnie jak w całym okresie transformacji systemowej, nasz kraj zajmował pod tym względem pozycję lidera w grupie nowych krajów członkowskich UE (zbliżony wynik osiągnęły w tym czasie Słowacja – 73% i Rumunia – 70%). Równocześnie Polska miała też znacznie wyższą dynamikę rozwojową w stosunku do krajów UE-15. Na podkreślenie zasługuje też fakt, iż w latach 2004–2019 wszystkie kraje EŚW-11, z wyjątkiem Chorwacji, osiągnęły szybszy wzrost gospodarczy niż średnio gospodarki UE-15, co było równoznaczne ze zmniejszaniem historycznego dystansu rozwojowego do Europy Zachodniej.

Tabela 1
Wzrost PKB w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w latach 1990–2019

Kraj	Dynamika wzrostu PKB (ceny stałe)				Poziom PKB w 2019 r. ****		
	średnia roczna stopa wzrostu (%)	roczna stopa wzrostu (%)					
		1990–2019	2010	2018	2019*	1989 = 100	2004 = 100
Kraje Grupy Wyszehradzkiej							
Polska	3,2	3,6	5,1	4,1	256	180	137
Czechy	1,8	2,3	2,8	2,5	169	147	122
Słowacja	2,5	5,7	4,0	2,7	207	173	128
Węgry	1,7	0,7	5,1	4,6	164	134	130
Średnia**	2,3	3,1	4,3	3,5	199	159	129
Kraje bałtyckie							
Estonia	2,0	2,7	4,8	3,2	184	149	138
Litwa	1,1	1,5	3,6	3,8	137	158	138
Łotwa	0,9	-4,5	4,6	2,5	132	146	135
Średnia**	1,3	-0,1	4,3	3,2	151	151	137
Kraje Europy Południowo-Wschodniej							
Bułgaria	0,9	0,6	3,1	3,6	133	157	125
Chorwacja	0,5	-1,5	2,7	2,9	116	120	112
Rumunia	1,7	-3,9	4,4	4,1	163	170	141
Słowenia	1,9	1,3	4,1	2,6	173	134	118
Średnia**	1,3	-0,9	3,6	3,3	146	145	124
Europa Zachodnia							
UE-15***	1,3	2,2	1,8	1,2	149	120	113

* Dane szacunkowe. ** Średnia nieważona. *** Średnia ważona. **** Przy obliczaniu wskaźników wzrostu o podstawie 1989 = 100 wykorzystano także historyczne dane EBOiR, odwołujące się do 1989 r.

Źródło: obliczenia własne oraz [Eurostat 2020; European Commission 2019].

Mimo iż jako jedyny kraj członkowski Unii Europejskiej Polska nie doświadczyła recesji wywołanej globalnym kryzysem finansowym 2008+, w pokryzysowych latach 2010–2019 utraciła pozycję lidera wzrostu gospodarczego w grupie krajów EŚW; równocześnie znacznie zmniejszyła się także jej „renta wzrostu” w stosunku do państw unijnej „piętnastki” (zob. tabela 1). Było to głównie pochodną spowolnienia dynamiki rozwojowej w Polsce – średnia roczna stopa wzrostu PKB wyniosła w tych latach 3,2% i była o 1 pkt proc. niższa niż w okresie 2004–2019, tj. po naszym przystąpieniu do UE (4,2%). Jak sygnalizujemy w innych badaniach [Matkowski *et al.* 2016], zjawiska te mogą być zwiastunem

sekularnych zmian dotychczasowych trajektorii rozwojowych w krajach członkowskich Unii Europejskiej i zahamowania, a nawet odwrócenia procesu realnej konwergencji polskiej gospodarki w stosunku do krajów UE-15.

W rezultacie łącznego oddziaływania przedstawionych tendencji Polsce udało się w latach 1990–2019 znacznie zmniejszyć dystans w poziomie rozwoju gospodarczego w stosunku do wszystkich (z wyjątkiem Irlandii) dotychczasowych krajów członkowskich UE. Poprawa relatywnej pozycji rozwojowej polskiej gospodarki była nie tylko pochodną szybszego tempa wzrostu gospodarczego, ale także zróżnicowanych trendów demograficznych oraz kierunków i tempa zmian realnych kursów walutowych w poszczególnych krajach¹.

Tabela 2

Luka rozwojowa w nowych krajach członkowskich UE w stosunku do UE-15 w latach 1989–2019 (PKB *per capita* według PSN, UE-15 = 100)

Kraj	1989	2004	2010	2018	2019*
Kraje Grupy Wyszehradzkiej					
Polska	38	43	57	66	68
Czechy	75	69	76	85	86
Słowacja	59	50	69	72	73
Węgry	56	55	61	66	69
Średnia**	57	54	66	72	74
Kraje bałtyckie					
Estonia	54	48	69	77	78
Litwa	55	44	67	75	78
Łotwa	52	41	57	65	66
Średnia**	54	44	64	72	74
Kraje Europy Południowo-Wschodniej					
Bułgaria	47	30	42	48	49
Chorwacja	51	50	54	58	60
Rumunia	34	30	49	60	63
Słowenia	74	75	74	81	82
Średnia**	52	46	55	62	64

* Dane szacunkowe. ** Średnia nieważona.

Źródło: dla 1989 r. [IMF 2005], dla lat 2004 i 2010 [Eurostat 2020], dla lat 2018–2019 [European Commission 2019]; obliczenia własne.

¹ O ile liczba ludności w Polsce w latach 1989–2017 nieznacznie spadła (38,446 mln w porównaniu z 37,973 mln, tj. o 1,2%), o tyle w krajach UE-15 nastąpił spory przyrost demograficzny – o ok. 10,6% (z 369 mln do 408 mln). Takie tendencje demograficzne oznaczają większe różnice pomiędzy stopami wzrostu PKB w przeliczeniu na 1 mieszkańca: w Polsce stopa ta wyniosła 3,2% rocznie, natomiast w krajach UE-15 – średnio 1,1% rocznie.

Najszybciej proces realnej konwergencji przebiegał w Polsce, m.in. w stosunku do Portugalii i Włoch oraz Grecji. W przypadku tego ostatniego kraju Polska całkowicie zamknęła lukę rozwojową w 2015 r., a w następnych latach wyprzedziła pod względem wysokości PKB *per capita*. Scenariusz ten może się też powtórzyć w najbliższych latach w odniesieniu do Portugalii².

Jak widać w tabeli 2, PKB na 1 mieszkańca według PSN w ubiegłym roku stanowił w Polsce 68% średniej dla krajów UE-15. Oznacza to, że w latach 1990–2019 nasz kraj odrobił 30 pkt proc. dystansu rozwojowego do „starej” Unii Europejskiej, z czego aż 25 pkt – już po wejściu do UE. Oznacza to m.in., że tempo realnej konwergencji wyraźnie w Polsce przyspieszyło po akcesji: o ile w latach 1990–2003 wynosiło średnio 0,5 pkt proc. w przeliczeniu rocznym, o tyle w okresie 2004–2019 zwiększyło się czterokrotnie – do blisko 2 pkt proc. rocznie.

Wyniki te oznaczają, że w latach 1990–2019 Polska była w gronie nowych państw członkowskich Unii Europejskiej zdecydowanym liderem w procesie realnej konwergencji względem krajów UE-15.

Jak dowodzą dane zawarte w tabeli 2, w całym dotychczasowym okresie transformacji systemowej dysproporcje rozwojowe w stosunku do Europy Zachodniej zmniejszyły się, choć w zróżnicowanym stopniu, we wszystkich krajach EŚW-11. Oprócz Polski najszybciej dystans rozwojowy zmniejszały Rumunia (29 pkt proc.), Estonia i Słowacja (po 24 pkt proc.) i Litwa (23 pkt proc.), zaś najwolniej – Bułgaria (2 pkt proc.), Słowenia (8 pkt proc.), Chorwacja (9 pkt proc.) oraz Czechy (11 pkt proc.).

Hierarchia ta zmieniła się po rozszerzeniu Unii Europejskiej w 2004 r. W latach 2004–2019 proces realnej konwergencji przebiegał najszybciej na Litwie (34 pkt proc.), w Rumunii (33 pkt proc.) i Estonii (30 pkt proc.), a w następnej kolejności – w Polsce i na Łotwie (po 25 pkt proc.). Najwolniej zaś lukę rozwojową w stosunku do Europy Zachodniej zmniejszały Słowenia (7 pkt proc.) i Chorwacja (10 pkt proc.)³.

Przedstawione dane skłaniają do zadania pytania o głębsze źródła wzrostu gospodarczego krajów EŚW i możliwość jego utrzymania w dłuższej perspektywie czasowej. W okresie objętym badaniem przewaga komparatywna tych krajów opierała się w dużej mierze na taniej i stosunkowo wysoko wykwalifikowanej sile roboczej. Generalnie, ceny dóbr i usług oraz koszty pracy były tu znacznie niższe niż w Europie Zachodniej. Sprawiało to,

² Według prognozy MFW z października 2019 r. PKB *per capita* według PSN w Polsce na koniec ubiegłego roku miał wynieść (w cenach bieżących) 33 890 USD i być wyższy niż w Portugalii (33 665 USD). Odpowiednie wartości obliczone w cenach stałych (dolarach amerykańskich z 2011 r.) miały być w wysokości 29 587 USD i 29 391 USD [IMF 2019]. Nieco inny obraz wyłania się z danych Eurostatu: w 2019 r. PKB *per capita* według PSN wyniósł w Portugalii 24 494 EUR, natomiast w Polsce – 23 184 EUR, co stanowiło ok. 95% poziomu w Portugalii (dystans rozwojowy – 5%).

³ Szersza analiza ścieżek wzrostu gospodarczego oraz bieżącej sytuacji makroekonomicznej krajów EŚW znajduje się w: [Rapacki i Próchniak 2020].

że opłacało się przenosić produkcję do Europy Środkowo-Wschodniej, co pozwalało krajom EŚW konkurować w handlu międzynarodowym niskimi cenami eksportowanych towarów oraz napędzało ich wzrost gospodarczy.

Wraz z konwergencją dochodową następuje też jednak konwergencja nominalna. Ceny i płace w nowych państwach członkowskich Unii Europejskiej zbliżają się do poziomu obserwowanego w UE-15. W efekcie niskie koszty pracy jako źródło wzrostu gospodarczego będą stopniowo tracić na znaczeniu. Jak dotąd jednak, państwa EŚW nie stworzyły jeszcze strukturalnych podwalin pod nowy wzorzec bardziej trwałej przewagi komparatywnej, polegający na konkurowaniu głównie jakością eksportowanych dóbr wynikającą z wysokiej zdolności do innowacji gospodarki krajowej i dużej zawartości postępu technicznego i wartości dodanej w wytwarzanych produktach. W konsekwencji poziom innowacyjności i wielkość (absolutna i względna) eksportu produktów wysokich technologii są w większości krajów EŚW-11 nadal o wiele niższe niż w UE-15. Oznacza to m.in. (niezależnie od trudnych do precyzyjnego oszacowania skutków trwającej pandemii koronawirusa) narastające trudności utrzymania się w przyszłości krajów EŚW na dotychczasowych ścieżkach wzrostu gospodarczego i realnej konwergencji.

W pewnym nawiązaniu do zeszłorocznego opracowania dane zawarte w tabelach 1 i 2 można by wykorzystać do aktualizacji przedstawionych tam prognoz domykania luki dochodowej. Warto mieć jednak przy tym świadomość, że rozpoczynające się w czasie pisania tego tekstu głębokie załamanie gospodarcze (wywołane pandemią COVID-19) stawia pod dużym znakiem zapytania wiarygodność prognoz opartych na ekstrapolacji dotychczasowych ścieżek wzrostu gospodarczego.

Badania nad konwergencją gospodarczą – z wykorzystaniem różnych koncepcji teoretycznych oraz metod ekonometrycznych – są przez nas prowadzone od wielu lat. Wyniki jednego z takich badań zostały przedstawione w ubiegłorocznej edycji raportu [Próchniak *et al.* 2019]. Przeprowadzona została wówczas analiza konwergencji β i σ krajów EŚW do Europy Zachodniej⁴. Tego typu analizy mają charakter dynamiczny i muszą być prowadzone na dostatecznie długich szeregach czasowych. W wielu edycjach naszych wcześniejszych badań (również w ubiegłorocznym raporcie) została potwierdzona hipoteza o występowaniu silnej konwergencji poziomu dochodów w UE – zarówno typu β , jak i σ . Jeśli porównamy PKB *per capita* po zakończeniu recesji transformacyjnej, np. w 1995 r., z tempem wzrostu gospodarczego przez następne kilkanaście lat (np. do 2018 r.), to okaże się, że miała miejsce ujemna zależność między wyjściowym poziomem dochodu a osiąganym w następnych latach tempem wzrostu gospodarczego. Wskazuje to na istnienie konwer-

⁴ Konwergencja β oznacza, że kraje słabiej rozwinięte (o niższym poziomie PKB *per capita*) wykazują szybsze tempo wzrostu gospodarczego niż kraje wyżej rozwinięte. Konwergencja σ występuje, jeśli różnicowanie dochodów między krajami maleje w czasie.

gencji β . Podobnie została potwierdzona konwergencja σ , ponieważ w latach 1995–2018 nachylenie linii trendu dla odchyłeń standardowych logarytmów naturalnych PKB *per capita* między krajami było ujemne i istotne statystycznie. Oznacza to, że zróżnicowanie dochodów między krajami malało w czasie.

Gdybyśmy przeprowadzili analogiczne badanie z uwzględnieniem kolejnego roku (2019 r.), wyniki byłyby zbliżone do wcześniejszych, wskazując na optymistyczne perspektywy rozwojowe dla Polski i całego regionu EŚW. Uzyskalibyśmy znów potwierdzenie ujemnej zależności między początkowym poziomem dochodu a tempem wzrostu gospodarczego oraz zmniejszania się różnic w poziomach dochodu między krajami EŚW a Europą Zachodnią.

Sporządzane na podstawie takich analiz prognozy są oparte na założeniu *ceteris paribus*, tj. kontynuowania przez poszczególne kraje dotychczasowych ścieżek wzrostu gospodarczego. Nie uwzględniają natomiast różnych nieprzewidywalnych szoków, które mogą wytrącić poszczególne kraje oraz grupy krajów z dotychczasowych ścieżek rozwojowych i całkowicie zmienić dalsze perspektywy wzrostu gospodarczego. Szoki takie mogą wynikać z katastrof naturalnych (np. trzęsienie ziemi, tsunami), wojen (np. konflikt w Syrii) czy też zagrożeń epidemiologicznych (np. grypa hiszpanka na początku XX w. lub koronawirus 100 lat później).

Formułowane do początku 2020 r. prognozy makroekonomiczne nie uwzględniały wydarzeń, jakie nastąpiły w I kwartale 2020 r. Nikt nie spodziewał się wtedy wystąpienia pandemii koronawirusa i wywołanej nią zasadniczej zmiany sytuacji gospodarczej na świecie. Zamknięcie granic, drastyczne ograniczenia swobody poruszania się czy niemal całkowity zakaz prowadzenia działalności usługowej (zwłaszcza w handlu i turystyce) były nie do pomyślenia jeszcze na początku 2020 r. W związku z tym trudno się dziwić, że sporządzane wówczas prognozy wzrostu gospodarczego nie uwzględniały czynnika COVID-19 i bardzo szybko okazały się dalece nietrafione.

Tabela 3 przedstawia przykładowe prognozy tempa zmian PKB w 2020 r., sporządzone w ostatnich latach przez MFW i Komisję Europejską.

Wszystkie prognozy, których wyniki przedstawiono w tabeli 3, zakładały dodatnie zmiany poziomu produkcji: w Polsce, Czechach, Niemczech, we Francji, w USA i Chinach, a także w całej Unii Europejskiej w 2020 r. Zgodnie z tymi prognozami Polska w 2020 r. miała wykazywać ok. 3-procentowy wzrost PKB (3,1% według szacunków MFW z października 2019 r.). Przewidywania te wskazują, że sytuacja polskiej gospodarki w zakresie dynamiki PKB byłaby znacznie lepsza niż w Niemczech i we Francji oraz w całej UE (poniżej 2%).

Formułowane na podstawie takich danych projekcje domykania przez Polskę i inne kraje EŚW luki dochodowej do Europy Zachodniej są zatem bardzo optymistyczne. Na przykład, przedstawione w zeszłorocznym raporcie szacunki sugerują, że w scenariuszu

optymistycznym Polska miałaby osiągnąć średni poziom PKB *per capita* według PSN w krajach UE-15 za kilkanaście lat. W odniesieniu do Niemiec czas ten byłby nieco dłuższy – dwadzieścia kilka lat.

Tabela 3
Prognozy tempa wzrostu realnego PKB ogółem (%), sporządzone przez MFW i Komisję Europejską na 2020 r.

Data prognozy	Polska	Czechy	Niemcy	Francja	UE	USA	Chiny
Prognozy Międzynarodowego Funduszu Walutowego							
Październik 2019	3,1	2,6	1,2	1,3	1,6	2,1	5,8
Październik 2018	3,0	2,5	1,6	1,6	1,8	1,8	6,2
Październik 2017	2,8	2,3	1,4	1,9	1,8	1,8	6,2
Październik 2016	3,0	2,2	1,3	1,8	1,8	1,7	5,9
Październik 2015	3,6	2,2	1,3	1,9	1,9	2,0	6,3
Prognozy Komisji Europejskiej							
Jesień 2019	3,3	2,2	1,0	1,3	1,4	1,8	.
Jesień 2018	3,3	2,6	1,7	1,6	1,8	1,9	.

Źródło: [IMF 2015–2019; European Commission 2018–2019].

W pierwszej połowie 2020 r. można stwierdzić, iż na tak wysokie tempo wzrostu gospodarczego w najbliższych latach oraz tak szybkie domknięcie luki dochodowej nie ma co liczyć. We wszystkich tych prognozach nie został uwzględniony potężny szok, związany z rozprzestrzenianiem się COVID-19. W roku 2020 przewiduje się, że świat jako całość oraz większość krajów pogrąży się w kryzysie gospodarczym, który przejawia się głębokim spadkiem produkcji i znacznym wzrostem bezrobocia. Na przykład, prognoza MFW z kwietnia 2020 r. [IMF 2020] zakłada w 2020 r. głęboką recesję w większości państw świata. Zgodnie z tą prognozą w 2020 r. PKB w Polsce skurczy się o 4,6%, w Czechach – o 6,5%, w Niemczech – o 7,0%, we Francji – o 7,2%, a w USA – o 5,9%⁵. W Chinach jest przewidywany niewielki wzrost dochodu narodowego – o 1,2%. Wraz z recesją gospodarczą prognozuje się gwałtowny wzrost bezrobocia. Według MFW w 2020 r. stopa bezrobocia w Polsce ma wzrosnąć do 9,9%, w Czechach – do 7,5%, a we Francji – do 10,4%.

Najnowsze prognozy Komisji Europejskiej (z początku maja 2020 r.) wskazują, że ścieżki wzrostu gospodarczego w krajach UE w obliczu pandemii koronawirusa mogą

⁵ Paradoksalnie, przewidywana recesja może oznaczać w 2020 r. dalszą konwergencję dochodową Polski do średniej UE (a także dośnięcie Portugalii), gdyż spadek PKB w Polsce byłby płytszy niż w „starej” Unii Europejskiej.

mieć kształt litery V: po recesji w 2020 r. przewiduje się odbicie i szybkie tempo wzrostu gospodarczego w 2021 r., w efekcie czego w 2022 r. gospodarka UE może powrócić do poziomu dochodu sprzed epidemii. Na przykład, zgodnie z tymi danymi [European Commission 2020] realny PKB w UE spadnie o 7,5% w 2020 r., po czym wzrośnie o ok. 6% w 2021 r. Dla krajów strefy euro przewiduje się spadek produkcji o 7,8% w 2020 r. i następnie wzrost gospodarczy w tempie 6,3% w 2021 r. Czas pokaże, czy te optymistyczne prognozy na 2021 r. się ziszczą.

Jak widać zatem, w obliczu nieprzewidywalnych, silnych negatywnych szoków zewnętrznych wszelkie prognozy stają się niezbyt miarodajne. W obecnej sytuacji trudno jest budować wiarygodne scenariusze przyszłego wzrostu gospodarczego na świecie, gdyż wiele zależy od dalszego rozwoju pandemii koronawirusa (czego ekonomiści nie są w stanie przewidzieć), a także od tego, na ile głębokie i trwałe okażą się zmiany instytucjonalne wprowadzone w ramach tarczy antykryzysowej w różnych krajach.

Rola instytucji w procesie wzrostu gospodarczego i realnej konwergencji

Badając wpływ instytucji na wzrost gospodarczy, należy zwrócić uwagę na dwie kwestie. Pierwszą z nich jest „instytucjonalna przewaga komparatywna”. Jest to w istocie kluczowy czynnik zwiększający bądź ograniczający międzynarodową konkurencyjność gospodarek. Konkretnie instytucje mogą zwiększać efektywność wybranego w trybie decyzji politycznej bądź ukształtowanego w drodze ewolucyjnej modelu gospodarczego albo też ją ograniczać.

Trzeba jednak pamiętać, że uzyskanie instytucjonalnej przewagi komparatywnej zależy od spełnienia dwóch warunków. Jednym z nich jest wewnętrzna zgodność (komplementarność) całego układu instytucji, drugim – ich dostosowanie do materialnych czynników konkurencyjności.

Na przykład, nieelastyczne rynki pracy mogą negatywnie wpływać na konkurencyjność gospodarek, które opierają swoją przewagę komparatywną na taniej sile roboczej (np. Portugalia, Grecja, Hiszpania), ale nie będą miały tak negatywnego wpływu na kraje wytwarzające produkty, których podstawową przewagą konkurencyjną jest wysoka jakość (np. Niemcy, Szwecja). Podobnie, o ile oparcie systemu władztwa korporacyjnego na bankowości uniwersalnej, z wysoką partycypacją pracowników na różnych szczeblach zarządzania i uwzględnieniem stanowiska interesariuszy przedsiębiorstwa, dobrze sprawdza się w systemach, w których innowacyjność ma charakter narastający i polega na stopniowym i ciągłym ulepszaniu produktów (np. Austria, Niemcy), o tyle zdecydowanie ogranicza ono możliwości tworzenia innowacji przełomowych. Wówczas znacznie lepiej sprawdzają się rynki kapitałowe, obudowane mechanizmami zapewniającymi finansowanie pomysłów

inwestycyjnych na wczesnym etapie rozwoju (anioły biznesu, fundusze typu *venture capital*) i umożliwiające inwestorom osiąganie wysokich stóp zwrotu z ich inwestycji (jak w USA).

Wykorzystywanie „instytucjonalnej przewagi komparatywnej” jest szczególnie istotne dla krajów znajdujących na niskim i średnim poziomie rozwoju gospodarczego, w których wzór uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy nieustannie się zmienia. O ile bowiem w przypadku USA czy Niemiec można przyjąć, że ich specjalizacja produkcyjna ma charakter trwały i podlega bardzo niewielkim zmianom, o tyle już w Polsce i pozostałych krajach EŚW podstawy konkurencyjności gospodarki podlegają ewolucji. Kluczową kwestią wydaje się zatem umiejętne dostosowywanie instytucji, tak aby kraj mógł uzyskać i utrzymywać trwałą przewagę komparatywną. Instytucje, które sprawdzają się bowiem na etapie wzrostu opartego na imitacjach i wykorzystaniu napływającego do kraju strumienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych, okażą się suboptymalne w sytuacji, kiedy środek ciężkości zostanie przesunięty z produkcji podzespołów i elementów w ramach łańcucha dostaw korporacji międzynarodowych na produkty finalne o wysokiej wartości dodanej i ucieleśniające najnowsze technologie. Można wręcz zaryzykować stwierdzenie, że jeśli do zmiany instytucjonalnej nie dojdzie, to nie będzie również możliwa zmiana czynników utrzymujących wysokie tempo wzrostu gospodarczego.

Powyższe uwagi prowadzą do wniosku, że najbardziej adekwatnym sposobem opisu, oddającym istotę i najważniejsze cechy modelu kapitalizmu, jaki wyłonił się w krajach Europy Środkowo-Wschodniej – zarówno w konsekwencji przeprowadzonego w tych krajach procesu transformacji ustrojowej, jak i późniejszego procesu przystępowania i członkostwa we Wspólnotach Europejskich – jest określenie go mianem „kapitalizmu patchworkowego” [Rapacki 2019].

Oznacza to, że nawet sprawdzone, efektywne i sprawne instytucje z krajów wysoko rozwiniętych nie zapewniają automatycznie równie dobrych wyników po ich zastosowaniu w krajach o niższym poziomie rozwoju gospodarczego, tj. w krajach EŚW-11. Trzeba pamiętać, a o tym na początku transformacji zapomniano, że nie ma jedyne go modelu gospodarki rynkowej, do którego można by odnieść wszystkie kraje europejskie. Jest to zgodne z tezą o różnorodności istniejących współcześnie modeli kapitalizmu [Amable 2003; Hall i Soskice 2001]⁶.

Wyniki badań przeprowadzonych w tym zakresie [Rapacki *et al.* 2019] wskazują, że choć kształt architektury instytucjonalnej w krajach EŚW jest pod wieloma względami

⁶ Z punktu widzenia niniejszego opracowania kluczowym elementem koncepcji wprowadzonej przez B. Amable'a było wyodrębnienie pięciu najważniejszych obszarów instytucjonalnych, stanowiących filary architektury instytucjonalnej każdego kraju. Są to odpowiednio: rodzaj i zakres konkurencji na rynku produktów; sposób organizacji rynku pracy oraz wpływ uczestników tego rynku na wysokość płac; system pośrednictwa finansowego i nadzoru właścicielskiego; system zabezpieczenia społecznego oraz sektor edukacji i tworzenia wiedzy.

najbardziej zbliżony do rozwiązań charakterystycznych dla krajów reprezentujących kontynentalny model kapitalizmu (np. Niemcy, Austria), to już osiąganymi wynikami gospodarcze są dalekie od standardów wyznaczanych przez państwa ucieleśniające ten model. Wyniki te z kolei upodabniają kraje EŚW do reprezentantów modelu śródziemnomorskiego (np. Włochy, Hiszpania). Ponadto dla analizowanej grupy krajów najbardziej charakterystycznym zjawiskiem jest niejednoznaczność instytucjonalna, czyli równoczesne podobieństwo instytucji z różnych obszarów (np. pośrednictwo finansowe, rynek pracy czy system zabezpieczenia społecznego) do rozwiązań istniejących w różnych modelach kapitalizmu. Implikuje to dużą heterogeniczność i wewnętrzną niespójność architektury instytucjonalnej kapitalizmu wyłaniającego się w Polsce i innych krajach EŚW-11. Równocześnie w krajach tych występuje wyraźny deficyt komplementarności instytucjonalnych, będących immanentną cechą współistniejących w Europie Zachodniej modeli rozwiniętego kapitalizmu. Cechą, na którą należy również zwrócić uwagę, jest niedopasowanie i daleko idąca rozbieżność instytucji formalnych i nieformalnych. Wszystkie te elementy sprawiają, że architektura instytucjonalna krajów EŚW wykazuje podatność na tarcia wewnętrzne i tendencję do zwiększania tzw. mocy jałowej (albo inaczej – entropii systemowej) postkomunistycznego kapitalizmu [Rapacki i Gardawski 2019].

W szczególności sposób wprowadzania zmian instytucjonalnych w Polsce w okresie transformacji różnił się od ewolucji instytucjonalnej w rozwiniętych gospodarkach rynkowych. Zmiany te były wprowadzane odgórnie, co też ma miejsce w krajach rozwiniętego kapitalizmu, ale tam są to zmiany częściowe, dostosowywane do już istniejącego stanu. Natomiast w Polsce i innych krajach przechodzących transformację do gospodarki rynkowej zmieniano system instytucjonalny w dużo szerszym zakresie.

Do polskiego modelu kapitalizmu przenoszono, po wpływie doradców zagranicznych i organizacji międzynarodowych, instytucje z ustabilizowanych już modeli gospodarek, jednakże bez głębszej analizy polskich instytucji nieformalnych. Wdrażano rozwiązania, które sprawdziły się co prawda w innych modelach gospodarczych, lecz bez gwarancji, że równie sprawnie będą one funkcjonować na polskim gruncie [Kowalik 2009, s. 30]. W ten sposób, bez odpowiedniego dostosowania do rodzimych warunków i bez rozważenia istniejącego kontekstu historycznego (zależność ścieżkowa, wpływ instytucji odziedziczonych po okresie „realnego socjalizmu”), w nowo powstającej matrycy instytucjonalnej pojawiały się rozbieżności pomiędzy importowanymi instytucjami a rzeczywistym zapotrzebowaniem na nie i możliwością osiągnięcia przez nie poziomu efektywności pożądanego przez reformatorów. Brak było dyskusji (o charakterze zarówno normatywnym, jak i pozytywnym) nad pożądanym modelem kapitalizmu w Polsce.

Proces integracji z UE wymógł na Polsce odgórny transfer instytucji formalnych, poprzez, często czysto mechaniczne, włączanie do krajowego porządku prawnego części ustawodawstwa bądź konieczność dostosowania go do wytyczonych polityk unijnych.

Zmiany były ogromne i dotyczyły newralgicznych sektorów: zaostrzono m.in. politykę fiskalną, prawo konkurencji, zasady subsydiowania prywatnych i publicznych przedsiębiorstw, co miało przełożenie na warunki rynkowego funkcjonowania przeważającej części polskich przedsiębiorstw.

W wyniku tego procesu wprowadzono instytucje zapożyczone z państw wyżej rozwiniętych i istniejących tam modeli kapitalizmu. Postrzegano jednak UE jako homogeniczną całość, brak było pogłębionej dyskusji dotyczącej różnic instytucjonalnych między współistniejącymi w UE modelami kapitalizmu, którą zastępowało zadowolenie z bycia częścią „europejskiego modelu kapitalizmu”.

Dodatkowo proces transformacji systemowej w większości krajów EŚW nie zawierał konkretnej wizji modelu kapitalizmu, jaki kraje te zamierzały u siebie stworzyć (ewentualnie wizja ta na przestrzeni lat i zmieniających się rządów ulegała daleko idącym korektom, np. na Węgrzech). Nie ma zatem prostej odpowiedzi na mogące się pojawić pytanie o siły sprawcze czy twórcę (-ów) powstałego w tych krajach instytucjonalnego patchworku.

Istniały też czynniki nadające procesowi powstawania patchworku cechy pewnej spontaniczności czy – raczej – ograniczonej przewidywalności, co wiązało się z powstawaniem w społeczeństwie różnych nowych grup interesów (m.in. korporacje transnarodowe) i koniecznością zawierania kompromisów politycznych. Powstałe w rezultacie tych kompromisów instytucje niekoniecznie muszą odpowiadać pierwotnym intencjom ich pomysłodawców ani też wpisywać się w logikę całej architektury instytucjonalnej gospodarki.

Na przykład, w okresie transformacji tworzone, pod presją potencjalnych inwestorów, instytucje sektora finansowego, których architektura i funkcjonowanie były korzystne dla podmiotów zagranicznych [Walicki 2013]. Oczekiwały one (i najczęściej oczekiwania te były spełniane przez polskie władze) preferencyjnych warunków podatkowych, licznych przywilejów czy przyspieszonej prywatyzacji nie tylko samych przedsiębiorstw państwowych, lecz całych rynków (np. telekomunikacyjnego w czasie prywatyzacji TP SA). Trudno oprzeć się wrażeniu, że procesy umiędzynarodowienia polskiej gospodarki służyły w znacznej mierze interesom zachodnich korporacji i – dzięki szerokiemu otwarciu rynków zbytu, przy jednoczesnej swobodnej akumulacji kapitału – umożliwiły osiągnięcie wysokiej stopy zwrotu z dokonanych inwestycji. Centralna rola korporacji transnarodowych wydaje się być kluczową determinantą kształtu i kierunku zmian instytucji formalnych w Polsce, zbliżając istniejący w naszym kraju model kapitalizmu do modelu śródziemnomorskiego. Również zbliżone do krajów reprezentujących ten model są normy i wartości, uzewnętrzane przez większość społeczeństwa (niski poziom kapitału społecznego, wysoki stopień nieufności, „amoralny familizm”, kluczowa rola rodziny i wartość przykładana do tej sfery życia, bardzo silna historyczna rola ruchu związkowego w walce z poprzednim reżimem politycznym, silny wpływ zinstytucjonalizowanej religii itp.).

W rezultacie w dużej mierze narzucony Polsce kształt architektury instytucjonalnej stał się niezwykle podatny na szoki zarówno zewnętrzne, jak i wewnętrzne. Powstający porządek instytucjonalny był niestabilny, występowała silna tendencja do daleko idących przekształceń w wyniku zmiany układu politycznego (np. w obszarze finansowania dóbr publicznych i dóbr prywatnych finansowanych ze środków publicznych, takich jak opieka zdrowotna). Wskazany powyżej sposób wprowadzania instytucji formalnych do polskiej gospodarki i – w szerszym kontekście – życia społecznego czynił je łatwymi do zakwestionowania (nie są bowiem zakorzenione w podglebiu instytucji nieformalnych) i ewentualnego demontażu lub głębokiego przeobrażenia. Co szczególnie istotne, instytucje te mogły się stawać jedynie sztafajem, za którym kryje się treść całkowicie sprzeczna z prawdziwą funkcją (istotą) tych instytucji [Rapacki i Gardawski 2019]. Formalnie niezależność instytucjonalna banku centralnego w Polsce ma gwarancje konstytucyjne, jednak ewentualny wybór na stanowisko prezesa NBP nominata partyjnego, całkowicie posłusznego woli liderów politycznych rządzącego obozu, może unieważnić tę formalną niezależność. Sprzeciw części opinii publicznej będzie zaś bagatelizowany dzięki podkreślaniu wciąż obowiązujących rozwiązań prawnych, gwarantujących niezależność zarówno prezesowi, jak i kierowanej przez niego instytucji. Tym samym skuteczność tych instytucji staje się całkowicie iluzoryczna.

Jak zatem łatwo zauważyć, w wyniku wskazanych zmian instytucjonalnych o niezbórnych źródłach ukształtowany w Polsce model kapitalizmu w pełni wpisuje się w przedstawioną wcześniej definicję kapitalizmu patchworkowego. Jest to nie tylko model charakteryzujący się niską wewnętrzną komplementarnością, ale również bardzo wrażliwy na zachodzące zmiany preferencji politycznych i społecznych. Te częste zmiany podważają zaufanie do stabilności instytucji, co jest niezbędnym warunkiem ich efektywności. Ponownie, sytuacja obserwowana w Polsce wpisuje się w szerszy trend możliwy do zaobserwowania w analizowanych krajach EŚW. W krajach tych instytucje formalne kształtowały się bowiem w wyniku oddziaływania autonomicznych i krótkookresowych interesów i przybierały postać sfragmentaryzowaną. W takiej przestrzeni społeczno-ekonomicznej instytucje owe nie układały się w związki komplementarne, ale tworzyły swoiste mozaiki nieomal pozbawione zespalającej je osnowy. Osnowę należy w tym kontekście rozumieć jako spójne i trwałe ramy instytucjonalne, w których – nawet jeśli w ewolucyjny bądź rewolucyjny sposób zmieniają się pojedyncze instytucje – nie dochodzi do zakwestionowania zasadniczej istoty i logiki całego ładu instytucjonalnego⁷. Tymczasem nowo wprowadzane w krajach

⁷ W drugiej dekadzie XXI w. (do początku 2015 r.) w Niemczech doszło do głębokiej zmiany instytucjonalnej w obszarze rynku pracy, jaką było wprowadzenie obowiązującej na poziomie całej gospodarki płacy minimalnej. Zmiana ta jednak nie doprowadziła do zakwestionowania samej istoty modelu kontynentalnego (reńskiego), jaki jest charakterystyczny dla tego kraju. To właśnie przykład utrzymania pewnej osnowy instytucjonalnej. Wprowadzona zmiana nie unieważniła innych – kluczowych dla tego modelu kapitalizmu

EŚW-11 instytucje nie napotykały w zasadzie ograniczeń ze strony pozostałych, komplementarnych części osnowy. Nie istnieje żaden spójny i długookresowy plan kształtowania nowej struktury instytucjonalnej, a nawet jeśli taki plan jest, to brakuje skutecznego podmiotu sprawczego mogącego go narzucić i wyegzekwować. Co więcej, istnieje pluralizm podmiotów (w pierwszym rzędzie zewnętrznych, ale także wewnętrznych) tworzących nowe instytucje lub wykorzystujących dotychczasowe, narzucających im swoiste logiki działania, między którymi nie ma koordynacji. W rezultacie powstaje niejednorodny zbiór odrębnych instytucji [Rapacki i Gardawski 2019].

Jak już wskazaliśmy, w literaturze przedmiotu silnie jest akcentowany wpływ instytucji na wzrost gospodarczy i – szerzej – na rozwój społeczno-gospodarczy. Niski stopień komplementarności instytucji tworzących powstały w Polsce model kapitalizmu, wynikający wprost z jego hybrydyzacji, wskazuje na jego niewielką efektywność. Nie można jednak zapominać, iż w latach 1990–2004 doszło w Polsce do korzystnych – z punktu widzenia tempa wzrostu gospodarczego – zmian instytucjonalnych. Wskazują na to jednoznacznie zarówno rankingi publikowane przez EBOiR (*Transition Reports*), jak i prowadzone w tym obszarze badania [zob. np. Hanson 2006; Rapacki 2012]. Wyniki tych badań/rankingów wskazują, że w latach 90. XX w., a także na początku bieżącego stulecia Polska należała do liderów neoliberalnych reform rynkowych (instytucjonalnych) w całej grupie 28 krajów transformacji, w tym w grupie EŚW-11, co przekładało się na szybkie tempo wzrostu gospodarczego. Wysiłek włożony w realizację reform instytucjonalnych pozwolił Polsce na osiągnięcie w 2004 r., wyższego niż w Grecji i we Włoszech i porównywalnego z Portugalią i Hiszpanią, poziomu rozwoju wielu instytucji [Rapacki 2012]. Zapewne również dzięki temu czynniki Polsce w ostatnich latach udało się przegonić Grecję i dogonić Portugalię w kategoriach PKB *per capita*.

Do pewnego stopnia można zrozumieć takie podejście. Negatywna ocena procesu kompleksowych zmian ładu instytucjonalnego przedstawiona powyżej nie unieważnia tego, że pomimo patchworkowego charakteru kapitalizmu, jaki ukształtował się w grupie EŚW-11 (warto podkreślić, że pomimo tego charakteru, a nie dzięki niemu), kraje te były w stanie realizować – jakkolwiek w różnym tempie – proces realnej konwergencji. Można stwierdzić, że kluczowym czynnikiem umożliwiającym stosunkowo szybkie tempo wzrostu gospodarczego był wpływ korporacji transnarodowych, które w kluczowych, z punktu widzenia wzrostu gospodarczego, obszarach (konkurencja na rynku produktów, rynek pracy, system pośrednictwa finansowego) potrafiły przevorsować korzystny dla siebie, ale tym samym również dla procesu wzrostu (choć już nie rozwoju) kształt instytucji. Pozwoliło na to wypracowanie przywołanej wcześniej instytucjonalnej przewagi komparatyw-

– instytucji (np. rad zakładowych, branżowych układów pracy) ani samej logiki instytucjonalnej organizacji rynku pracy.

nej powiązanej ze specjalizacją w produkcji stosunkowo prostych wyrobów finalnych, jak również dóbr pośrednich w ramach międzynarodowych łańcuchów tworzenia wartości. Taki sposób uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy umożliwił – przynajmniej w przypadku Polski – bezprecedensowy okres wzrostu w latach 1990–2019.

Jednak będąca wynikiem sekwencji głębokich, ale nieskoordynowanych zmian niska komplementarność matrycy instytucjonalnej polskiej gospodarki z dużym prawdopodobieństwem negatywnie przełoży się na osiągnięte przez nią w kolejnych dekadach wyniki, ograniczając bądź nawet wstrzymując proces konwergencji realnej. Okazało się, że o ile oddziaływanie architektury instytucjonalnej ukształtowanej w Polsce i pozostałych krajach EŚW-11 miało neutralny bądź umiarkowanie pozytywny wpływ na tempo wzrostu gospodarczego, o tyle już zdecydowanie negatywny na jego strukturę i trwałość (zrównoważony charakter). Zjawisko to szczególnie niepokoi w perspektywie długookresowej, bowiem do początków 2020 r. negatywny wpływ patchworkowego charakteru polskiego kapitalizmu był wciąż rekompensowany ekspansywną polityką fiskalną, korzystną koniunkturą gospodarczą w krajach UE i napływem funduszy unijnych, co pozwalało utrzymać stosunkowo wysokie, przynajmniej jak na standardy europejskie, tempo wzrostu gospodarczego. Kluczowe znaczenie dla możliwości utrzymania się polskiej gospodarki na ścieżce realnej konwergencji będzie miało jednak zredefiniowanie źródeł „instytucjonalnej przewagi komparatywnej”, czyli stworzenie takiego modelu rozwoju, który pozwoli uniknąć zagrożeń związanych m.in. z: silnym zróżnicowaniem regionalnym, niewielką orientacją proinnowacyjną, pułapką średniego poziomu rozwoju, niedojrzałą polityką przemysłową i barierami dla rozwoju sektora prywatnego. Przewyciężenie wymienionych słabości musiałoby się jednak wiązać z – ukierunkowaną na przyspieszenie tempa wzrostu gospodarczego – głęboką korektą istniejącego ładu instytucjonalnego, którego cechą charakterystyczną jest występowanie zawodności instytucjonalnych typowych dla modelu śródziemnomorskiego oraz ciągły (mimo ewolucyjnych zmian) niedorozwój instytucji zapożyczonych z modeli anglosaskiego i kontynentalnego. Dodatkowo problemem architektury instytucjonalnej w Polsce jest utrzymujące się niedopasowanie instytucji formalnych i nieformalnych, oznaczające deficyt ich komplementarności, i wskazana powyżej patchworkowa natura powstałej w Polsce odmiany kapitalizmu.

Ilustrując ogólną charakterystykę patchworkowego charakteru polskiego kapitalizmu [Rapacki *et al.* 2019], w tym miejscu zajmujemy się kwantyfikacją tylko niektórych instytucji, a mianowicie tych, które wspomagają podejmowanie działalności gospodarczej, a następnie kształtują możliwość przejścia od wzrostu zależnego od zasobów pracy i kapitału do wzrostu opartego na postępie technicznym. Chodzi o określenie, do jakiego typu wzrostu i jakich czynników przewagi konkurencyjnej zmierza Polska na tle innych krajów EŚW.

Poczynając od podstawowego warunku rozwoju gospodarczego, jakim jest wolność gospodarcza, należy zauważyć, że według rankingu publikowanego przez Heritage

Foundation [2020] zakres wolności gospodarczej krajów EŚW był bardzo zróżnicowany w momencie ich wchodzenia do UE w 2004 r. Zarysowała się od początku grupa liderów o bardzo wysokim wskaźniku wolności gospodarczej, już wówczas przekraczającym poziom krajów Europy Południowej. Tuż po wstąpieniu do Unii Europejskiej zakres wolności gospodarczej w Estonii i na Litwie był większy niż w Hiszpanii i Niemczech, przy czym w przypadku Estonii różnica w stosunku do Niemiec była znaczna.

W latach 2004–2017 nastąpił wzrost wskaźnika wolności gospodarczej we wszystkich krajach EŚW. W roku 2020 kraje EŚW cechują się ogólnie wysokim poziomem wolności gospodarczej. W końcu analizowanego okresu (2020 r.) Czechy, Estonia, Litwa i Łotwa cechowały się znacznie wyższym poziomem wolności gospodarczej od innych krajów EŚW. Zakres wolności gospodarczej był w tych krajach podobny do Niemiec. Jednak w niektórych krajach (Węgry, Polska i Słowacja) poziom wolności gospodarczej nie podniósł się po 2017 r. O powrocie tendencji do regulacji świadczy także pogorszenie pozycji Polski i innych krajów EŚW (poza Litwą) w prowadzonym przez Bank Światowy rankingu *Ease of Doing Business* [The World Bank 2019]. W latach 2018–2019 Polska spadła w tym rankingu z miejsca 27. na 33.

Wolność gospodarcza stymuluje zwłaszcza rozwój małych i średnich przedsiębiorstw, które są w Polsce bardzo liczne. Jednak nie oznacza ułatwiania wykorzystania konkretnych, w tym bardziej zaawansowanych, czynników rozwoju.

Większość krajów EŚW zawdzięczała swój wzrost gospodarczy w większej mierze czynnikom ilościowym niż zaawansowanej technologii. Świadczy o tym np. udział eksportu produktów wysokiej technologii w eksporcie ogółem w latach 2007–2018 [Eurostat 2020]. Warto zauważyć, że udział ten nie był wysoki również w krajach Europy Południowej, gdzie wynosił 6%–7%, a więc znacznie poniżej poziomu Niemiec i Wielkiej Brytanii (powyżej 14% eksportu). Sytuacja i postępy krajów EŚW w tym zakresie były zróżnicowane. Węgry i Czechy miały już w 2007 r. wysoki udział tego typu eksportu i nadal w końcu badanego okresu były pod tym względem liderami wśród krajów EŚW (udział ten wynosił, odpowiednio, 15,6% i 17,8% eksportu, ale na Węgrzech się zmniejszał). Łotwa i Estonia odnotowały postęp pod tym względem, przekraczając 10% eksportu. Inne kraje, w tym Polska, nie osiągnęły 10% udziału produktów wysokiej technologii w eksporcie.

Podobnie jest zróżnicowana częstość składania wniosków o przyznanie patentu w Europejskim Urzędzie Patentowym. Analizowane dane Eurostatu [2020] obejmują okres 2005–2017. Według danych dla 2017 r. wśród krajów EŚW czołowe miejsce pod względem patentów na 1 mln mieszkańców zajmowała Słowenia (55,3), a w dalszej kolejności znajdowały się Czechy i Estonia. Polska, z liczbą wniosków 18,08 na 1 mln mieszkańców, powoli dochodzi do poziomu Węgier, które jednak nie poprawiają tego wskaźnika. Osiągnięcia krajów EŚW bardzo znacznie ustępują Niemcom (228,81) i Szwecji (283,46), choć wskaźniki aplikacji patentowych składanych w tych dwóch krajach cechowały się znaczną fluktuacją.

Wysokość wydatków na B+R nie jest cechą instytucjonalną, ale strukturalną. Jednak skłonność administracji państwowej i podmiotów gospodarczych do ponoszenia takich wydatków wynika z bodźców, w tym pochodzących z układu instytucji. Najwyższy wśród EŚW udział wydatków na B+R w dochodzie narodowym miały w 2018 r. Czechy i Słowenia (1,95%) [Eurostat 2020], co wyraźnie przełożyło się na wyniki tych krajów pod względem składania wniosków patentowych. Był on jednak dużo niższy niż w Niemczech (3,13%) i Szwecji (3,32%). Tylko na Węgrzech, w Estonii i Polsce udział wydatków na B+R w dochodzie narodowym przekroczył 1%. W prawie wszystkich krajach regionu doszło do zwiększenia różnicy we względnej wysokości wydatków na B+R w stosunku do Niemiec. Oznacza to, że w tych krajach miała miejsce dywergencja, zwłaszcza po okresie globalnego kryzysu finansowego w 2008 r.

Ważną cechą jest też zróżnicowanie udziału przedsiębiorstw w finansowaniu B+R. Tylko Słowenia, gdzie przedsiębiorstwa wydają ponad 1,4% PKB na B+R, wykazywała podobieństwo do Niemiec i Szwecji. Nieco niższy udział B+R (ok. 1,2% PKB) miały Czechy i Węgry. W Polsce ten udział wynosił 0,8% PKB, co świadczy o niewielkim zainteresowaniu przedsiębiorstw wysoką technologią [Eurostat 2020].

Powracając do pytania o związek między matrycą instytucjonalną krajów EŚW, zwłaszcza Polski, a szansami i czynnikami konkurencyjności, można stwierdzić, że we wszystkich tych krajach dokonał się znaczny postęp w zakresie istniejącej wolności gospodarczej. Tym samym zostały stworzone podstawowe warunki do realizowania inicjatywy gospodarczej, ale nieukierunkowanej. Jednak na Węgrzech i w Polsce wyłania się ostatnio tendencja przeciwna – do silniejszego wpływu państwa na gospodarkę.

Inaczej wygląda ocena sytuacji w przypadku przechodzenia od etapu konkurowania tanią pracą do stadium, w którym przewaga komparatywna gospodarki opiera się głównie na produktach wysokiej technologii. W Europie Środkowo-Wschodniej wyłania się grupa krajów, które mają większe osiągnięcia pod tym względem, a których przejawami są wyraźniejszy wzrost udziału eksportu ucieleśniającego wysokie technologie i postęp w uzyskiwaniu patentów. Do tej grupy można zaliczyć Czechy, Estonię, Słowenię, a także nadal Węgry (mimo występującego tam trendu spadkowego). Podstawą dobrych wyników tych krajów są środki przeznaczane na B+R, zwłaszcza pochodzące od przedsiębiorstw. Nie można jednak pominąć wpływu historycznie ukształtowanej struktury aparatu wytwórczego, ułatwiającej eksportowanie dóbr zaawansowanych technologicznie w Czechach i na Węgrzech. Polska obecnie nie należy do tak rozumianej grupy liderów wśród krajów EŚW i potrzebny byłby większy wysiłek zarówno państwa, jak i przedsiębiorstw w tworzeniu warunków przejścia do tego nowego stadium rozwoju.

Rozważania o powstałym w Polsce modelu kapitalizmu i możliwościach jego płytszej lub głębszej korekty należy jednak opatrzyć bardzo istotnym zastrzeżeniem. Zmiana ładu instytucjonalnego oznacza niemal zawsze zmianę władzy, a dokładniej – podmiotów

tę władzę sprawujących. W świecie zarówno biznesu, jak i polityki wciąż toczy się walka o dominację, utrzymanie jej obszarów wyznaczonych przez zasady ładu instytucjonalnego. Pamiętając, co B. Amable [2003] napisał o efektywności instytucji, nie należy mieć złudzeń, że jakiegokolwiek obiektywne kryteria wystarczą do przekształcenia istniejącego w Polsce modelu kapitalizmu. Dopóki będą istnieć podmioty czerpiące korzyści z cech instytucji lub struktury, dopóty będzie można usłyszeć i przeczytać hasła broniące obecnego modelu i podkreślające jego żywotność, transparentność i – wbrew doświadczeniom empirycznym – bezalternatywność.

Najważniejsze implikacje pandemii koronawirusa dla Polski i krajów Europy Środkowo-Wschodniej w szerszym kontekście Europy i świata

Pandemia COVID-19 wywołana wirusem SARS CoV-2 ma: ogromną skalę, szybkość, niezwykle złożoność, fundamentalną niepewność i współzależność zjawisk zwykle odnoszonych do różnych poziomów analizy systemów społecznych. Zespół zjawisk jest oceniany powszechnie jako niemający precedensu w niedawnej historii gospodarczej i politycznej krajów Europy Środkowo-Wschodniej (i świata). Wydaje się jednak, że podobnie jak kilkanaście lat temu ekonomiści zlekceważyli „ryzyko systemowe”, tak teraz zaniedbali ostrzeżenia o z pozoru jeszcze bardziej „egzogenicznych” szokach, płynące z kilku niedawnych *quasi-światowych* epidemii.

W wielopoziomowej narracji pandemicznej rysuje się kilka spekulatywnie sformułowanych megascenariuszy, które zawierają się pomiędzy dwoma biegunami.

1. Głęboka recesja w krótkim okresie, wielka niepewność co do średniego okresu (oczekiwana druga fala pandemii i jej rozprzestrzenianie się na świecie), istotne przemiany struktury wspomagane poprzez rewolucję technologiczną oraz konsekwencje instytucjonalne i polityczne, powstanie klimatu dla dłużej wcześniej oczekiwanych/lekceważonych/uniemożliwianych radykalnych ideowych przewartościowań (hiperindywidualizm, wielość nierówności, zagrożenia ekologiczne i inne rodzące coraz to nowe formy kryzysu aktualnego kapitalizmu).
2. Jeśli może nie *business as usual*, to w średnim i długim okresie jedynie wzmocnienie najsilniejszych tendencji występujących w ramach istniejących systemów społeczno-gospodarczych, tj. odmian kapitalizmu końca XX w.: (czwarta) rewolucja technologiczna, wieszczony od dawna schyłek hegemonii Stanów Zjednoczonych na rzecz Chin i Azji oraz przesilenie w stosunkach międzynarodowych, kolejna zaledwie pożywka dla współczesnego populizmu i tendencji autorytarnych nawet w fukuyamowskich krajach (neo-) liberalnej demokracji coraz bardziej „bezczelnego państwa” stającego częściej, niż to wydawało się wcześniej, łupem grup interesu (kolesi) i układów.

Rozwijając zarysowane tu wątki, poniżej przyjmiemy konwencję wyodrębnienia pięciu poziomów analizy rzeczonych implikacji⁸:

- 1) makroekonomiczne (agregatowe);
- 2) mezoekonomiczne (sektorowe, branżowe);
- 3) mikroekonomiczne (behawioralne);
- 4) instytucjonalne (ograniczone do instytucji „ekonomicznych”);
- 5) globalne (międzynarodowe).

Implikacje makroekonomiczne (poziom agregatowy)

Większość analiz makroekonomicznych publikuje wykres przyszłego PKB w kształcie litery V lub – mniej optymistycznie – litery U w ciągu dwóch najbliższych lat⁹. Skala niepewności co do przebiegu pandemii oraz zakresu i harmonogramu zastosowanych polityk „zamrażania i odmrażania” gospodarek przez państwa narodowe zdaje się bardziej wskazywać na intencję zaspokojenia powszechnego zapotrzebowania na „mapę drogową”, budowę zaufania i przywództwo w „wojnie z wirusem” raczej niż na klasyczne prognozy ekonomiczne. W tabeli 4 przytaczamy wybrane statystyki z upowszechnianej w połowie maja 2020 r. analizy Komisji Europejskiej [European Commission 2020].

Poniżej wymieniono podstawowe obserwowane już i przewidywane skutki.

1. Głęboki spadek tempa wzrostu gospodarczego, po którym nastąpi niepełne ożywienie. Nastąpi znaczny spadek: produkcji, zwłaszcza przemysłowej, wydatków konsumpcyjnych, inwestycji, obrotów handlowych, przepływów kapitałowych. Niewątpliwie będziemy też obserwować falę bankructw organizacji gospodarczych, o zasięgu zapewne odwrotnie proporcjonalnym do siły kapitałowej i wsparcia politycznego (MŚP – częściej, *big-enough-not-to-fail* – rzadziej)¹⁰. Są to wtórne efekty medycznego zjawiska epidemii: spadek produkcyjnego wykorzystania siły roboczej, zerwanie transakcji rynkowych i wewnątrzorganizacyjnych (w tym przerwanie łańcuchów dostaw), nieszanowanie umów (załamanie produkcji, odpowiedź regulatora). Spadek produkcji jest bezpośrednim efektem zjawiska zachorowalności i śmierci pracowników (spadek wykorzystania siły roboczej) oraz (częściowo pośrednim) kwarantanny i zamknięcia zakładów pracy, ograniczania mobilności pracowników¹¹. Zamykanie przedszkoli i szkół także ogranicza zatrudnienie rodziców, zmuszonych do pozostania

⁸ Przykładowe dane pochodzą z marca–maja 2020 r.

⁹ Zob.: [Hausner 2020a]. Prezes Polskiego Funduszu Rozwoju przewiduje raczej ożywienie w kształcie litery U.

¹⁰ „Musimy mieć świadomość, że znajdujemy się w największym kryzysie gospodarczym od 100 lat; szacujemy, że blisko połowa przedsiębiorstw w Polsce odczuwa w związku z tym znaczący spadek przychodów” [Borys 2020].

¹¹ Pod względem wskaźnika surowości wprowadzanych ograniczeń (*lock down stringency scores*) najmocniejsze działania w G20 podjęły Włochy, Francja i Rosja, a najsłabsze – Japonia, Korea Południowa i ChRL.

w domu i opieki nad dziećmi. W efekcie mamy do czynienia z bezpośrednim zakłóceniem podaży (przerwy w pracy i w obrocie kapitału) bardzo dużej ilości finalnych dóbr i usług fizycznych (spadek produkcji w skali kwartału w 2020 r. może sięgać w poszczególnych sektorach 70%–90%). Składnikami tego spadku są zerwanie umiędzynarodowionych więzi kooperacyjnych i zmniejszenie produkcji dóbr pośrednich (zwłaszcza w przemyśle przetwórczym) oraz zakłócenia w spożyciu finalnych i pośrednich dóbr i usług wskutek spadku zagregowanej konsumpcji (spadek dochodów), a także odkładania na później zakupów konsumpcyjnych i inwestycyjnych.

Tabela 4
Prognoza wybranych wskaźników makroekonomicznych: kraje EŚW

Kraj	Realny PKB			Stopa inflacji			Stopa bezrobocia			Rachunek bieżący			Deficyt budżetowy		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021	2019	2020	2021
Estonia	4,3	-6,9	5,9	2,3	0,7	1,7	4,4	9,2	6,5	2,3	1,1	2,2	-0,3	-8,3	-3,4
Łotwa	2,2	-7,0	6,4	2,7	0,2	1,9	6,3	8,6	8,3	0,6	1,1	1,2	-0,2	-7,3	-4,5
Litwa	3,9	-7,9	7,4	2,2	0,8	1,5	6,3	9,7	7,9	3,5	2,2	2,9	0,3	-6,9	-2,7
Słowenia	2,4	-7,0	6,7	1,7	0,5	1,2	4,5	7,0	5,1	6,8	6,8	6,8	0,5	-7,2	-2,1
Słowacja	2,3	-6,7	6,6	2,8	1,9	1,1	5,8	8,8	7,1	-2,6	-2,9	-2,4	-1,3	-8,5	-4,2
Strefa euro	1,2	-7,7	6,3	1,2	0,2	1,1	7,5	9,6	8,6	3,3	3,4	3,6	-0,6	-8,5	-3,5
Bułgaria	3,4	-7,2	6,0	2,5	1,1	1,1	4,2	7,0	5,8	5,2	3,3	5,4	2,1	-2,8	-1,8
Czechy	2,6	-6,2	5,0	2,6	2,3	1,9	2,0	5,0	4,2	0,7	-1,5	-1,0	0,3	-6,7	-4,0
Chorwacja	2,9	-9,1	7,5	0,8	0,4	0,9	6,6	10,2	7,4	2,4	-1,7	0,5	0,4	-7,1	-2,2
Węgry	4,9	-7,0	6,0	3,4	3,0	2,7	3,4	7,0	6,1	-0,9	1,3	1,5	-2,0	-5,2	-4,0
Polska	4,1	-4,3	4,1	2,1	2,5	2,8	3,3	7,5	5,3	0,4	0,6	0,9	-0,7	-9,5	-3,8
Rumunia	4,1	-6,0	4,2	3,9	2,5	3,1	3,9	6,5	5,4	-4,6	-3,3	-3,4	-4,3	-9,2	-11,4
UE	1,5	-7,4	6,1	1,4	0,6	1,3	6,7	9,0	7,9	3,2	3,1	3,4	-0,6	-8,3	-3,6
Świat	2,9	-3,5	5,2

Źródło: [European Commission 2020, s. 1].

- Spadek zatrudnienia, wzrost otwartego i utajonego bezrobocia (postojowe). Narastanie bezrobocia jest i będzie nierówne: tam, gdzie są rozpowszechnione „nietypowe formy zatrudnienia”, spadek zatrudnienia będzie głębszy, trwalszy i trudniej odwracalny następującym „odbiciem”, zwłaszcza przez młodych nowo wchodzących na rynek

Zob.: [Coronavirus Watch... 2020]. Poluzowanie ograniczeń nie wpłynęło w połowie maja 2020 r. na wzrost aktywności gospodarczej. Zob. także: [Joint European Roadmap... 2020].

pracy. Jak dotychczas, spadek zatrudnienia wskutek wzrostu liczby przypadków śmiertelnych jest (w krajach OECD) statystycznie mało znaczący.

3. „Drastyczny spadek inflacji”. Czynniki, takie jak spadek ogólnego popytu (ograniczenie i zmiany konsumpcji finalnej przez poszczególne warstwy społeczne, spadek dochodów) czy spadek zapotrzebowania na niektóre surowce i materiały (ropa naftowa), wydają się kompensować wzrost cen związany z powstawaniem „wąskich gardeł” produkcyjnych zwiększonym popytem na dobra „wirusokomplementarne” („papier toaletowy”). Ten krótkookresowy efekt może jednak zostać skompensowany już latem 2020 r., jeśli ponowne uruchamianie branż i sektorów gospodarczych będzie wymagać np. szczególnych reguł dystansowania (np. w środkach transportu zbiorowego: siadanie co 2, 3, 4 miejsca, przyznawanie jednej osobie kilku lub kilkunastu metrów kwadratowych przestrzeni), co spowodowałoby podwyższenie progu rentowności (*break-even*) przedsiębiorstw i uzasadniało podwyższanie np. cen biletów (w transporcie lotniczym – ok. 3 razy).
4. Wzrost deficytu budżetowego państwa oraz stosunku długu publicznego do PKB. W wielu gospodarkach narodowych zadziałały już „automatyczne stabilizatory” i zostały wzmocnione z wielką siłą „ratunkowymi” działaniami dyskrecyjnymi. Obiecane (najwyższe), przyznane, wydatkowane, wypłacone (najniższe) kwoty przekraczają dotychczas obserwowane w historii polityki gospodarczej keynesowskie interwencje i choć zwykle zawierają się one w przedziale 5%–25% PKB, to (według publikowanych deklaracji) mogą przekraczać połowę krajowego dochodu narodowego, np. w Niemczech¹². Deklaracje liderów G20 „uczynienia wszystkiego, co będzie potrzebne” dla ratowania gospodarki wskazują, że zaangażowanie finansowe państwa może jeszcze wzrosnąć przy „niekorzystnym” rozwoju sytuacji epidemicznej (lub politycznej). Podsumowane dotychczasowe działania legislacyjne rządu USA są zakrojone na 3,6 bln USD, z czego kwoty bezpośrednio dla pracowników i bezrobotnych wydają się sięgać ok. 10%–15%, oraz na co najmniej 7,5 bln USD Rezerwy Federalnej¹³, co sugeruje jeszcze większe wypłaty w przyszłości. W UE, w coraz jawniej politycznych dyskusjach, pojawiają się pomysły obligacji koronawirusowych (*Corona-bonds*), powraca się do idei euroobligacji, Pandemic Solidarity Funds (PSI), Symmetric Shock Stabilisation Fund (SSSF) itp. Państwa narodowe potwierdzają swoją rolę jako „pożyczkodawca ostatniej instancji”. Ponieważ na początku trzeciej dekady XXI w. nie ma już miejsca na obniżki stóp procentowych, luzowanie ilościowe staje się głównym składnikiem polityki

¹² Szacunek think tanku Breugel z kwietnia 2020 r., www.cnbc.org/2002/04/20/coronavirus-germany-vastly-outspends-others-in-stimulus.html (dostęp 20.04.2020).

¹³ Organizacja non profit, Committee for Responsible Federal Budget, zainicjowała program *COVID Money Tracker*, mający za zadanie prześledzenie finansowej strony całości działań rządu federalnego USA. Zob.: www.cfrb.org/blogs/covid-money-tracker-policies-enacted-to-date (dostęp 20.04.2020).

- pieniężnej, a o poprzednio zalecanych „optymalnych” regułach i limitach „zapomniano”. Oznaczać to będzie niespotykany wzrost deficytu finansów publicznych oraz długu (krajowego i, jeśli będzie to możliwe, zagranicznego). W średnim okresie prawdopodobne wydaje się wprowadzenie nowych (narodowych) (anty-) wirusowych podatków lub ich substytutów. Ekonomia polityczna każdego z krajów zakreśli charakter pakietu fiskalnego i zdefiniuje „odpowiedni” podział obciążeń (biedni bardziej – bogaci mniej lub inne warianty), sprawiając zapewne, że pozostaną one *en vigueur* na dłużej.
5. Finanse. Obserwujemy obniżenie notowań giełdowych, zwłaszcza sektorów najbardziej dotkniętych, spadek międzynarodowych przepływów kapitałowych, spadek wartości walut narodowych krajów peryferyjnych (EŚW) na rynkach finansowych. Spadają wskaźniki *business confidence*: polskie indeksy nastrojów konsumenckich (BWUK, WWUK) i inwestorskich notowały na początku roku słabe, ale dodatnie wyniki¹⁴. Załamanie przyszło w kwietniu: CCCI (*Current Consumer Confidence Index*) spadł do poziomu –36,4 pkt (o 37,7 pkt w stosunku do marca 2020 r.), zaś wskaźnik LCCI (*Leading Consumer Confidence Index*) o 47,7 pkt. Nastąpiła spodziewana paniczna reakcja sektora finansowego: np. wszystkie trzy indeksy amerykańskie (Dow Jones, S&P 500, NASDAQ) spadały od trzeciego tygodnia lutego do trzeciego tygodnia marca 2020 r. o ok. 35%, co było największym spadkiem wywołanym zjawiskami epidemii w historii. Ceny akcji odbiły jednak w kwietniu 2020 r. W Azji ceny spadły na głównych rynkach od kilkunastu do 30%. Spadek cen papierów wartościowych oznacza szansę, dla dysponującego gigantycznymi środkami sektora finansowego, przejmowania po obniżonych cenach przedsiębiorstw wszystkich sektorów „sfery realnej”. Rozumieją to elity europejskie, przygotowując legislację przeciwdziałającą mobilności kapitału „nieprawomyślnego” (np. chińskiego, ale już nie amerykańskiego), aby zapobiec zagranicznym przejęciom krajowych firm dzięki wykupom znacznych pakietów spółek przez państwa narodowe¹⁵. Odnotować należy ruch kursów walutowych, np. spadek wartości walut narodowych wybranych krajów EŚW w ciągu pierwszych czterech miesięcy 2020 r. wyniósł dla walut Grupy Wyszehradzkiej: ok. 11% dla węgierskiego forinta, 8% dla czeskiej korony, 7% dla złotego (dla porównania: rosyjski rubel stracił 24%, a ukraińska hrywna 13%). Nierówne rozprzestrzenianie się epidemii i jej skutków może spowodować jeszcze głębsze załamanie.
6. Wszystkie dziedziny działalności człowieka zostały poddane zwiększonej presji na przyjęcie rozwiązań cyfrowych. Cyfryzacja informacyjnych obszarów procesów produkcji

¹⁴ Zob.: www.gov.pl/web/rozwoj/koniunktura-konsumencka-w-marcu-2020-r---komentarz-mr2 (dostęp 9.05.2020); www.polskieradio.pl/395/7786/Artykul/2497976, Polish-consumer-sentiment-worst-since-2004-report; www.bankier.pl/wiadomosci/Polacy-w-fatalnych-nastrojach-Koronawirus-zakonczyl-zlote-czasy- optymizmu-7868984.html (dostęp 9.05.2020).

¹⁵ M. Vestager, w wywiadzie dla „Financial Times”, określiła legislację w tym względzie jako priorytet.

może spowodować w średnim okresie powstanie sektora gospodarki o nowych formach konkurencyjności, tzw. gospodarki bezkontaktowej (*contact free economy*) [Sneader i Singhal 2020]. Procesy te wpisują się w polityczną walkę o nowe przewagi konkurencyjne i definicję „nowej normalności”. Przemianom tym, obok „biologicznych podziałów”, będą towarzyszyć nowe stratyfikacje i hierarchie kontroli w obrębie procesu pracy, co wpłynie na podział dochodu oraz dalsze różnicowanie się płac roboczych.

Implikacje mezoekonomiczne (sektorowe, branżowe)

Podstawowym sektorem dotkniętym pandemią są, rzecz jasna, usługi medyczne i ochrona zdrowia. Ilustracje dynamiki fizycznego aspektu epidemii, profile zachorowalności i śmiertelności oraz przykłady tzw. krzywych epidemiologicznych wykorzystywanych w modelowaniu zjawisk epidemicznych łatwo znaleźć w sieci¹⁶. Wyniki modelowania matematycznego epidemii zyskały niejaką popularność poprzez wykorzystywanie w dyskursie politycznym pojęcia „wypłaszczanie krzywej” (np. tempa przyrostu śmiertelnych ofiar koronawirusa).

Wykresy narastających zjawisk, publikowane w skali logarytmicznej i ukazujące „bezpieczne” wypłaszczanie, uwzględniają już odpowiedź władz państw narodowych (w granicach „naturalnych” dziś systemów instytucjonalnych odpowiedzialności za „zdrowie narodu”) w postaci narzucanych i mniej lub bardziej bezwzględnie egzekwowanych norm zachowania w miejscach publicznych: fizyczna odległość, rzadsze zajmowanie miejsc w środkach komunikacji publicznej, noszenie nominalnych środków ochrony twarzy, kwarantanna itp. Wprowadzane ograniczenia są następstwem braku dostępnej szczepionki i w pełni skutecznej terapii. Przestrzeganie norm przez ludność, przebiegające odmiennie w różnych krajach, ma zapewne głębsze korzenie w kulturowych przyzwyczajeniach i stanowi część podglebia odmian (-y) kapitalizmu, w EŚW np. postkomunistycznego – patchworkowego.

Obszar zdrowia jawi się dziś jako obszar przykładowej zawodności rynku (zmniejszone moce przerobowe prywatnych szpitali i klinik oraz nieistotny zakres oferty świadczonych usług, „optymalizacja”, tj. zamykanie mniejszych – wiejskich placówek, słabość inwestycji w badania nad szczepionkami) oraz zawodności państwa (także ograniczone zdolności „przetwórcze”, przepracowana kadra medyczna i nisko opłacany personel pielęgniarski i pomocniczy, brak rezerw laboratoryjnych, sprzętowych, kadrowych, finansowych)¹⁷.

¹⁶ Zob.: www.ecdc.europa.eu/en/publications-data/download-todays-data-geographic-distribution-covid-19-cases-worldwide (dostęp 10.05.2020); www.worldometers.info (dostęp 10.05.2020).

¹⁷ Niespodziewanym miejscem zakażeń (Włochy, Francja, Kanada, Polska) okazywały się być w kwietniu 2020 r. domy pomocy społecznej i domy starców. Jednym z wyjaśnień jest „dwuetatowość” nisko opłacanych pielęgniarek.

W obszarze pozamedycznym duża liczba branż i sektorów gospodarki odnotowała spadek przychodów o 50%–90% i więcej. Dane wskazują na szczególną wrażliwość handlu detalicznego, transportu (szczególnie pasażerskiego, w tym lotniczego), usług związanych zarówno z kontaktem osobistym personelu z klientami (hotele i turystyka, zwłaszcza międzynarodowa, jadłodajnie, ochrona zdrowia, salony fryzjerskie i kosmetyczne, rekreacja, sale gimnastyczne i siłownie, prostytutka), jak i liczniejszą widownią (np. sport zawodowy, instytucje kultury, sport amatorski, zjazdy i konferencje naukowe, uroczystości religijne), a także usług pocztowych, segmentu *out-of-home advertising*.

W niektórych branżach praca zdalna i bezkontaktowa sprzedaż (np. edukacja wszystkich poziomów, handel internetowy, telekonferencje, telemedycyna) pozwalają na dołączenie do *e-businessu* i dają szansę na przejście tego etapu kryzysu „suchą nogą”. Niektóre sektory „cyfrowonarodzone” lub w pełni ucyfrowione będą wręcz przeżywać boom (m.in. telekomunikacja i sieci społecznościowe).

Znaczącym aspektem szoku podaźowego jest przerywanie łańcuchów dostaw i protekcyjnistyczna reakcja: wytwarzać u siebie. Dość łatwo jest poddać ten proces sekurytyzacji, tj. przekształceniu w problem bezpieczeństwa narodowego. Szczególnym przykładem są łańcuchy żywnościowe, od dawna krytykowane przez ekologów jako zbyt długie i zbyt umiędzynarodowione, aczkolwiek tania żywność składa się na niski koszt siły roboczej, co umożliwia obniżenie realnej płacy roboczej (i emerytur). Ponowne uwzględnienie technologicznych wymogów, obniżek kosztów, czasu dostaw i ryzyk „pęknięcia” łańcuchów dostaw będzie przedmiotem nieustannych wyliczeń konkurentów w skali poszczególnych przedsiębiorstw i bardziej „strategicznie” zorientowanych i regulowanych gospodarek narodowych. Ma to oczywiście implikacje dla handlu międzynarodowego.

Implikacje mikroekonomiczne (behawioralne)

Zasięg epidemii sprawia, że kilka miliardów ludzi odczuwa narzucane odgórnie ograniczenia w życiu zarówno zawodowym, jak i prywatnym. Nowe doświadczenia – choroba, kwarantanna, fizyczne dystansowanie, izolacja, poczucie zagrożenia („pandemia strachu”), niepewność co do aktualnej sytuacji i przyszłych „nawrotów” epidemii, opuszczenie „stref komfortu”, niepokój związany ze skalą relacji z konieczności zapośredniczonych elektronicznie i wiele innych aspektów – czynią ze zjawisk sfery tradycyjnie mikroekonomicznej czynniki potencjalnie ważne dla oceny skutków pandemii dla wzrostu gospodarczego i ścieżki rozwoju krajów EŚW.

W pojawiających się badaniach podnosi się nierównoprawne i nierówne społecznie warunki kwarantanny i izolacji społecznej narzucanej przez decyzje publiczne: niereprezentatywne sondaże z wiosny 2020 r. pokazują, że w Polsce wśród osób poddanych kwarantannie 60% przeżywa wyraźnie podwyższony poziom stresu, 15% kwalifikuje się do

wizyty u psychiatry/psychologa, zaś dla 30% realne jest zagrożenie alkoholizmem¹⁸. Nieco niższe wartości podawano po badaniach pierwszej epidemii SARS w Kanadzie w 2003 r., kiedy ok. 30% poddanych dobrowolnej kwarantannie wykazywało symptomy zespołu stresu pourazowego (PTSD), które umacniały się w miarę przedłużania czasu jej trwania.

Zarazem narzucane odgórnie ograniczanie działalności gospodarczej uwydatniło poprawność argumentacji na rzecz transformacji proekologicznej, gdyż we wszystkich tych krajach odnotowano zmniejszenie śmiertelności spowodowanej zanieczyszczeniem środowiska (powietrza, wody), tj. spadek tzw. zgonów niepotrzebnych. W efekcie np. łączna liczba osób zmarłych w Polsce w kwietniu 2020 r. wyniosła 30 534 i była niższa niż w analogicznym okresie roku poprzedniego (34 639)¹⁹. W całym dotychczasowym okresie pandemii w Polsce (4 marca–27 maja 2020 r.) zmarło 1 028 osób.

Wpływ doświadczeń epidemii pozostawi zapewne liczne i nietrwale zmiany w zachowaniu konsumentów, ich wzorców konsumpcji, być może przewartościowania indywidualizmu [Coyne 2020], i będzie sprzyjać powrotowi deklaracji wspólnotowości, ideowym eksperymentom (przeżywane lęki dają pole do popisu antyszczepionkowcom i rozkwitającym w sieci teoriom spiskowym oraz sponsorowanym *fake news*). Nierówna dystrybucja kapitału kulturowego stwarza obszary kolejnych różnicowań, podziałów i animozji.

Implikacje instytucjonalne (wybrane instytucje „ekonomiczne”)

Zakres i głębia skutków instytucjonalnych jest, naszym zdaniem, wielką niewiadomą: czy i w jaki sposób (oczywiście każdorazowo – polityczny) powstaną nowe reguły tworzenia norm postępowania indywidualnego i zbiorowego w różnych sferach życia społecznego, czy, z racji kryzysu, będą początkowo nieformalne i jak szybko zostaną sformalizowane, czy ustabilizują się w nowej „równowadze”, czy też będą stale kontestowane i „doleją oliwy” do ognia konfliktów społecznych, które z dużą pewnością wystąpią po urealnieniu strat materialnych i politycznych przez poszczególne grupy społeczne (elity, grupy negatywnie uprzywilejowane, klasy społeczne) i egzekwowaniu „zapłaty” za kryzys.

Praktyka polityczna wielu krajów pokazuje „smutną” skuteczność instrumentalizacji kryzysu, inaczej mówiąc – szeroko pojętej „doktryny szoku”: działanie rzekomo podporządkowane jedynie racjonalności substancjalnej, sterowane zasadami merytorycznymi rozwiązania problemu społecznego jest realizowane w sposób (często precedensowy) mający utwierdzić przewagę grup dominujących (hegemonia) w sprawowaniu kontroli

¹⁸ www.radio-tokfm.pl/ (dostęp 15.05.2020). Zob. także <http://psych.uw.edu.pl/2020/05/04/zdrowie-psychiczne-w-czasie-pandemii-covid-19-raport-wstepny-z-badania-naukowego-kierowanego-przez-dr-hab-malgorzata-dragan/> (dostęp 10.05.2020).

¹⁹ www.medonet.pl/koronawirus/koronawirus-w-polsce-jak-epidemia-wplynela-na-statystyki-zgonow-w-polsce-,artykul,93145387.html (dostęp 21.05.2020).

społecznej. Kolektywne decydowanie o zastosowaniu środków nadzwyczajnych staje się obszarem lekceważenia obowiązującego prawa, naginania norm formalnych i nieformalnych, tworzenia obszarów woluntaryzmu i prywaty (*crony capitalism*) [Sulejewicz 2017].

Obszarem spornym będą reguły i rola konkurencji oraz jej „znieszczenie” poprzez interwencje regulatora: wielkość pomocy publicznej (ulgi, bezpośrednie transfery, subsydia) będzie zależęć od rzeczywistego i domniemanego stopnia uwrażliwienia na medyczne oraz społeczne skutki pandemii i będzie ona z konieczności selektywna – poszczególne sektory w zależności od znaczenia gospodarczego poszczególnych firm i branż, politycznego „przełożenia” na układ władzy²⁰.

Konstatacja zawodności rynku w sektorze usług medycznych (znacznie wyższe wartości niekorzystnych wskaźników w krajach kapitalizmu (neo-) liberalnego, takich jak USA czy Wielka Brytania) i przewidywana zawodność prywatnych rozwiązań²¹ w sektorze mogą wzmocnić nieskuteczne ruchy reformatorskie. W polu widzenia pojawią się odnalezione w istniejących przepisach lub sformułowane na nowo adekwatne reguły własności intelektualnej (wymiany wiedzy), polityki wytwórczej i cenowej (w tym *quasi*-nacionalizacji, regulacji prywatnego zwrotu z inwestycji).

Nawiązując do aspektu makroekonomicznego, trudno dziś właściwie znaleźć przeciwników pankeynesizmu (poza dogmatycznymi neoliberalami): niedawna „nieodpowiedzialność” jest teraz dość powszechnie uznana za zaletę, co nie oznacza, że polityka „zaciskania niektórych pasów” (*austerity*) nie wróci po uspokojeniu nastrojów. W krajach OECD wznowiono dyskusje o bezwarunkowym dochodzie podstawowym, choć nie należy spodziewać się jeszcze realizacji tego centrolewicowego postulatu. Tragiczne jest sprzężenie zwrotne: wirus pogłębia nierówności, które generują kolejne fale epidemii. Antropomorfizując, wirus rzekomo nie wybiera, kogo zaatakuje/zabije, ale kapitalizm z pewnością tak: w krajach bogatych, statystycznie rzecz biorąc, biedni, nieubezpieczeni, bezrobotni, nieleczeni dziś na przewlekłe lub okazjonalne choroby, kobiety, lekarze, pielęgniarki i pracownicy domów spokojnej starości, zatrudnieni w zawodach szczególnego ryzyka będą umierać częściej i wcześniej. W krajach biednych ofiarami już są bezrobotni, migranci, seniorzy, a nawet zatrudnieni (np. elektroniczna identyfikacja świadczeniobior-

²⁰ Przykładowo, firma lotnicza Ryanair zadeklarowała walkę prawną z Komisją Europejską wobec jej „jawnie politycznych, korupcyjnych decyzji” ratowania (*bailout*) przedsiębiorstw; zob.: www.politico.eu/article/ryanair-goes-to-war-against-coronavirus-bailouts/ (dostęp 14.05.2020).

²¹ W dniu 1 maja 2020 r. ogłoszono apel o zaliczenie przyszłej szczepionki przeciw SARS-CoV-2 do tzw. domeny publicznej. Wyznawana przez ekonomistów teoria innowacji głosi, że prywatne (może i publiczne) firmy farmaceutyczne nie podejmą badań i wdrożeń bez gwarancji finansowego zwrotu zainwestowanego kapitału (służą temu gwarancje monopolu patentowego), co będzie skutkować albo wysokimi cenami i pogłębi nierówności w dostępie do ochrony zdrowia i życia, albo wysokimi subsydiami państwowymi. Zob.: [*Appeal for Putting COVID-19 Vaccine...*].

ców w Indiach zawodzi na skutek braku energii elektrycznej, zniszczenia linii papilarnych na dłoniach pracowników fizycznych).

Szczególnego znaczenia nabierają rysujące się zmiany w procesie pracy: praca zdalna i dalsza elektronizacja/cyfryzacja działań produkcyjnych i nadzorczych, „retaylorizacja”, przyspieszenie ograniczania autonomii pracownika (algorytmizacja) są podstawą generowania nowych form nierówności. Jedną z boleśnie odczuwanych subiektywnych form nierówności jest opłacanie „pozostających w domu” mężczyzn i odmawianie tej formy dochodu kobietom (praca domowa, opiekuńcza, emocjonalna), nie wspominając o wzroście przemocy domowej. Odmienne są skutki instytucjonalnych form pracy: ochronne kodeksowe przepisy prawa pracy zapewniają utrzymanie zatrudnienia, „efektywna elastyczność” przyczynia się do skokowego wzrostu bezrobocia.

Podwyższony poziom niepewności i słabości analizy scenariuszowej (zależność od wcześniejszej ścieżki rozwoju i „ewentualnościowy” charakter planów) może skłaniać decydentów politycznych do nadmiarowych reakcji i poszerzać margines błędu.

Upowszechnia się obawa, że pochodzące od prywatnych firm dane (np. *Global Mobility Trends* Google lub Apple) – wykorzystywane obecnie do śledzenia postępów/regresu epidemii – zostaną włączone w słabo regulowany i obciążonymi różnymi ryzykami handel danymi osobistymi i staną się częścią *surveillance capitalism*: systemu niebezpiecznie przypominającego formy totalitarnej kontroli nad znacznie osłabionym społeczeństwem obywatelskim.

Implikacje globalne

Częściowo obserwowany, częściej proklamowany i instrumentalnie wykorzystywany jest kryzys multilateralizmu: bezradne agendy ONZ, krytykowana WHO, Unia Europejska o zapoczątkowanym rozpadzie politycznym i w skrętnie podkreślanym „moralnym kryzysie”, trudności negocjowania euroobligacji, uwspólnotowienia długu, przykłady odmowy pomocy innym krajom UE zagrażają kooperatywnym sposobom zaradzenia pandemii.

Kryzys generuje dodatkowe konflikty: jaskrawo zaznaczają się ograniczenia polityczne i geograficzne socjalizacji kosztów kryzysu, politycznie akceptowanymi granicami są granice patriotycznych państw narodowych, ale już z trudnością (Grupa Wyszehradzka), jeśli w ogóle, ugrupowań integracyjnych (Unia Europejska)²². Łagodzone szybkimi transferami ze środków publicznych nierówności dostępu do materialnych zasobów i usług ochrony zdrowia, gwarancji dochodu i zatrudnienia napotkają wcześniej lub później limity finansowe, ideologiczne i instytucjonalne (polityczne).

²² Populistyczna prawica już ogłosiła przyszłe opuszczenie UE przez Włochy w razie nieotrzymania wymaganych środków pomocowych.

W międzynarodowej publicystyce ekonomicznej można odnotować częstsze konstatacje „deglobalizacji” i niepewność co do dalszej ewolucji międzynarodowego podziału pracy. Kraje kapitalizmu (pół-) peryferyjnego (np. EŚW) liczą na zajęcie, przynajmniej częściowe, miejsca Chin w międzynarodowych łańcuchach wartości, co mają podpieierać deklaracje spadku zaufania do ChRL, oficjalne oskarżenia o wyprodukowanie wirusa (wojna hybrydowa), a przynajmniej o ukrywanie informacji na jego temat. W obecnym klimacie populizmu patriotyczne państwa jawniej formułują obietnice/groźby interwencji jako obrońcy narodowego kapitału (zakazy przejęć przez firmy zagraniczne nie tylko strategicznych, ale także wszelkich przedsiębiorstw, „bezgraniczne” subsydiowanie kapitału, socjalizacja kosztów siły roboczej i ochrony jej zdrowia).

Połowie zatrudnionych na świecie, tj. 1,6 mld pracowników w sektorze nieformalnym krajów rozwijających się, grozi utrata środków do życia [ILO 2020]. Kopiowane z krajów OECD nakazy pozostawania w domu w krajach słabo rozwiniętych, gdzie 80% siły roboczej pracuje w sektorze nieformalnym (2 mld na całym świecie), czyli głównie na ulicy, są w istocie godziną policyjną pozbawiającą znaczny odsetek ludności środków do życia. Fizyczne dystansowanie jednostek jest katastrofą w systemie bez trwałego zatrudnienia (w Indiach 90% zatrudnienia to sektor nieformalny, rzekomo „przedsiębiorczy” i „elastyczny”), bez powszechnie dostępnego mieszkania (tj. w przeludnionych slumsach bez wody i sanitariatów), ubezpieczeń społecznych i publicznej ochrony zdrowia. Efektem jest niedożywienie i dalsze narażanie dużych grup ludności. Zakażenie lub głód to nadchodzący dylemat wielu już dziesiątek, o ile nie setek milionów ludzi.

Walka z plastikowymi opakowaniami, jeszcze pół roku temu chwalebna dziedzina współpracy międzynarodowej, staje się przeszkodą w ratowaniu życia ludzkiego tam, gdzie brak jest wody, żywności, schronienia i źródeł dochodu, gdzie zużyte plastikowe butelki lub folie imitują maseczki i przyłbice. Należy oczekiwać kolejnych faz po kryzysie medycznym: kryzys żywnościowy (głód), następne kryzysy migracyjne, głębokie regionalne kryzysy finansowe (dług, powrót *austerity*, groźby i realizacja szantażu przez elity kapitału transnarodowego, skutecznie zapobiegające próbom kontroli mobilności krótkoterminowego kapitału portfelowego przez państwa). Trudno też przypuszczać, by Chiny zapełniły luki kapitałowe i poprawiły bilanse krajów rozwijających się. Rosnący nacjonalizm wydaje się łatwo politycznie akceptowaną odpowiedzią na zagrożenia cywilizacyjne.

Podsumowując, zauważmy, że jesteśmy świadkami niemającej precedensu socjalizacji kosztów zwalczania skutków epidemii: państwa narodowe (oraz UE) subsydują zarówno pracę, jak i kapitał w wysokości dochodzącej do 100% utraconych dochodów, gros transferów jest nakierowany na podtrzymanie płynności (w latach 2008–2009 korzystały pośredniczące banki, obecnie walka wydaje się nie być jeszcze rozstrzygnięta). Należy się spodziewać następującej nierównowagi finansowej liberalnego kapitalizmu, pogłębiania

nietrwałości (*unsustainability*) modeli konsumpcji i produkcji oraz rosnących nierówności: wszystkie formy nietrwałości w ostatecznym rozrachunku mogą prowadzić do nietrwałości społecznej aktualnych wersji współczesnego kapitalizmu.

Rola pandemii COVID-19 w ewolucji stosunków pracy

Próba odpowiedzi na pytanie o wpływ obecnej pandemii na stosunki pracy wymaga odniesienia do długiego okresu. Układem odniesienia będzie fordyzm z lat 1945–1975, wówczas bowiem został ukształtowany – w wymiarach praktycznym i paradygmatycznym – model stosunków pracy, który wciąż jest redukowany, lecz w rezyduach nadal trwa. W okresie bezpośrednio powojennym żywiono obawy przed przesłankami, które wcześniej doprowadziły do dramatu wojennego (kryzys lat 30., wielka skala bezrobocia, konflikt między pracą a kapitałem). Za K. Polanyim [Polanyi 2010 (pierwsze wydanie w USA – 1944)] traktuje się je często jako efekt deregulacji rynku oraz komodyfikacji zarówno samej pracy, jak i stosunków pracy. W roku 1944 podczas konferencji w Bretton Woods położono fundament pod powojenny zorganizowany kapitalizm. Działania te ukształtowały powojenny fordyzm, a wraz z nim radykalnie przekształciły stosunki pracy. Nastąpiła legitymizacja masowych związków zawodowych jako instytucji ustrojowej (a nie antysystemowej), za ich pośrednictwem starano się dokonać inkorporacji klasy pracowniczej do systemu. Czyniono to za pośrednictwem ważnej dla stosunków pracy instytucji partnerstwa społecznego, dialogu, paktów i porozumień społecznych w trójkącie „praca–kapitał–rząd”. Siłę pozycji strony pracowniczej wzmacniał podział gospodarki, a także klasy pracowniczej, na: trzon (*core*), czyli wielki przemysł i zatrudnioną w nim najliczniejszą część tej klasy, oraz peryferie – pozostałą część gospodarki. W części trzonowej panowała stabilność zatrudnienia, w korporacjach działały wewnętrzne rynki pracy chroniące zatrudnionych przed zewnętrzną konkurencją, legislacja pracy zapewniała wysoki poziom ochrony zatrudnionych, fundamentem stosunków pracy stało się zatrudnienie na podstawie umowy o pracę na czas nieokreślony. Na straży stabilnego ładu stały masowe związki zawodowe, funkcjonujące w stanie względnej równowagi w stosunku do kapitału dzięki zdolności do mobilizacji klasy pracowniczej. Związki często miały głos decydujący w zakresie polityki zatrudnienia (zwłaszcza tam, gdzie istniały tzw. *closed shops*). System działał skutecznie przez pierwsze 30 powojennych lat, jednak usztywniał wiele wymiarów ustroju społeczno-gospodarczego. W konsekwencji doprowadził do zmniejszenia tolerancji gospodarek na kryzysy egzogenne. Ujawniło się to, gdy w latach 70. XX w. nastąpiła fala kryzysów naftowych, na które nie znajdowano odpowiedzi w sztywnych ramach fordyzmu. W rezultacie kryzysu fordyzmu nieomal zniknęły w krajach Zachodu wielkie fordowskie fabryki, a wraz z nimi istotnie zmniejszyły się koncentracja i liczebność klasy pracowniczej. Z punktu widzenia stosunków

pracy procesy te wywołały stopniową erozję instytucji zarówno formalnych (związków zawodowych, układów zbiorowych pracy, prawnej ochrony pracy), jak i nieformalnych, w tym prestiżu związków zawodowych. Wraz z zachwianiem równowagi pracy i kapitału zmienił się charakter partnerstwa społecznego.

Silnie zaznaczyło się zróżnicowanie kapitalizmu na typy różniące się m.in. pod względem stosunków pracy. Na początku XXI w. rozpowszechniła się typologia wyróżniająca „koordynowaną gospodarkę rynkową” (*Coordinated Market Economy – CME*) i „liberalną gospodarkę rynkową” (*Liberal Market Economy – LME*) [Hall i Soskice 2001]. Ta dywersyfikacja rzutowała na stosunki pracy – erozja modelu fordowskiego dotykała silniej kraje bliskie modelowi LME, słabiej zaś CME, ponadto odchodzenie od fordyzmu nie było procesem linearnym. Mimo nieregularności istnieją mocne empiryczne podstawy wniosku, że każdy duży kryzys, poczynając od końca lat 70. XX w., pociągał za sobą pozbawianie świata pracy kolejnych uprawnień, dziedziczonych po fordyzmie. Brytyjski konflikt rządu ze związkami zawodowymi z połowy lat 80. pozbawił je wielu wcześniejszych prerogatyw, a w 1990 r. odebrał im instytucję *closed shop*. Kryzys szwedzki z przełomu lat 80. i 90. XX w. osłabił pozycję związków w ramach systemu gandawskiego (administrowania systemem ubezpieczeń od bezrobocia) i spowodował zubożenie treści układów zbiorowych. Kryzys 2008+ w zakresie stosunków pracy ograniczył prawo do zbiorowych akcji protestacyjnych, zmniejszył rolę dialogu społecznego, rozpowszechnił niestandardowe formy zatrudnienia, uelastyczył warunki pracy i płacy, doprowadził do zmniejszenia pomocy bezrobotnym itd. [Vaughan-Withehead 2015]. Zmiany te, wprowadzone początkowo w celu zażegnania kryzysu, pozostały trwale w legislacji stosunków pracy części krajów, w tym Polski.

Kolejny etap procesu rzutowania kryzysów na stosunki pracy odnotowujemy w trakcie kryzysu COVID-19. Istnieją podstawy do przewidywań, że może nastąpić dalsze „wypłukiwanie” stosunków pracy z uprawnień, które zdobyły związki zawodowe w okresie powojennego fordyzmu. Dotyczy to zwłaszcza zatrudnienia na podstawie umowy o pracę na czas nieokreślony, elastyczności czasu pracy oraz przyjmowania i zwalniania pracowników. Sądzimy jednak, że zmianę jakościową w stosunkach pracy, ostatecznie likwidującą pozostałości fordyzmu, wywołałoby dopiero wprowadzenie bezwarunkowego dochodu podstawowego. Dałoby to szansę na zindywidualizowanie umów o pracę i zanik zbiorowych stosunków pracy.

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej

Przełom ustrojowy z wiosny i jesieni 1989 r. wprowadził w obręb Zachodu grupę krajów autorytarnego socjalizmu o gospodarce fordowskiej i fordowskich stosunkach pracy. W odniesieniu do stosunków pracy należy podkreślić, że mimo podobieństw kraje te nie realizowały przed 1989 r. jednolitego modelu, w rezultacie w większości krajów nastąpiła

szybka destrukcja instytucjonalnej architektoniki dotychczasowych stosunków pracy, jednak w kilku dłużej utrzymały się pozostałości dawnych regulacji. We wszystkich tych krajach nastąpiły płytsze lub głębsze załamanie fordyzmu i przemiana ustroju według schematu konsensusu waszyngtońskiego w aspekcie instytucjonalnym i prywatyzacyjnym. Spowodowało to, że poza wyjątkiem (Słowenia) kraje te zbliżyły się do modelu LME z mniej lub bardziej liberalnymi stosunkami pracy (np. mniej liberalne Czechy i bardziej liberalna Estonia).

W dziedzinie stosunków pracy przejście do gospodarki rynkowej musiało pociągać za sobą koszty dla świata pracy. W większości krajów powołano, w dużym stopniu pod wpływem Międzynarodowej Organizacji Pracy i UE, instytucję dialogu społecznego, której celem było zapewnienie pokoju społecznego w trakcie transformacji. W odpowiednich komisjach lub radach starano się ucierać interesy świata pracy, krystalizowane przez związki zawodowe, z wymogami gospodarki rynkowej reprezentowanymi przez stronę rządową – kapitalizm powstawał w krajach bez kapitalistów, a przynajmniej bez organizacji pracodawców [Eyal *et al.* 1998]. Wraz z rozwojem stosunków rynkowych do dialogu społecznego była włączana reprezentacja kapitału prywatnego. Platformy dialogu istniały już przed 1989 r. w Słowenii i na Węgrzech, po zmianie ustroju zaczęły powstawać we wszystkich krajach EŚW, z tym że najpóźniej, bo dopiero w 1994 r., w Polsce. Ucieranie interesów stron stosunków pracy z kapitałem i rządami odbywało się w różnym stopniu i wywoływało różny poziom konfliktów. Wskaźnikiem harmonizacji interesów były pakti społeczne: w niektórych krajach były one negocjowane i zawierane systematycznie (Czechy), w innych sporadycznie lub nie były zawierane wcale [Crowley i Ost 2001; Visser 2009].

Kluczowym czynnikiem determinującym stosunki pracy w krajach EŚW są głębokie różnice warunków istniejących w poszczególnych sektorach gospodarki: w sektorze publicznym, przedsiębiorstwach należących do kapitału zagranicznego, sektorze małych i średnich prywatnych przedsiębiorstw krajowych. Ponadto różnicujący wpływ mają branże i wielkość zatrudnienia. Począwszy od połowy lat 90. XX w. rosło znaczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W rezultacie kapitalizm w krajach EŚW zaczęto definiować jako gospodarkę zależną. Najbardziej kompletna teoria została opracowana przez A. Nölkego i A. Vliegentharta [Nölke i Vliegenthart 2009], wykorzystujących metodologię teorii LME–CME. Wprowadzili oni kategorię „zależnej gospodarki rynkowej” (*Dependent Market Economy – DME*), w której uogólnili doświadczenia krajów Grupy Wyszehradzkiej. Z punktu widzenia korporacji transnarodowych (*Transnational Corporations – TNCs*) przewagą komparatywną krajów EŚW była względna „pustka instytucjonalna” – rezultat po zburzeniu architektoniki poprzedniego systemu, brak rodzimej burżuazji o własnych interesach, ideologia klasy rządzącej, sprzyjająca TNCs oraz odpowiednio wykształcona klasa pracownicza, mało rewolucyjna i umiarkowana w oczekiwaniach. Dawało to wyjątkową możliwość kreowania ładu instytucjonalnego (zwłaszcza w stosunkach pracy), który: odpowiadał interesom korporacji, ograniczał wpływy lub nawet eliminował z przedsiębiorstw

związki zawodowe, pozwalał na uniknięcie ponadzakładowych układów zbiorowych pracy, dopuszczał elastyczne regulowanie warunków pracy i płacy. Mimo dużego wpływu TNCs stosunki pracy w krajach EŚW nie dają się zredukować do modelu DME, stąd do opisu ich różnorodności wielu badaczy stosuje przymiotnik „hybrydowe”. Analiza stosunków pracy rodzi jednak wątpliwości co do predykcyjnej wartości pojęcia „hybrydy”, które stało się jednym z impulsów opracowania koncepcji ustroju „patchworkowego” [Rapacki i Gardawski 2019]. Ujmuje ona systemy i subsystemy społeczne (w tym przypadku – stosunki pracy) jako konstrukcje złożone z osnowy instytucjonalnej, konstytutywnej dla danego systemu (instytucje formalne: kodeksy pracy, instytucje regulujące stosunki pracy, a obok tego zinternalizowane wzory wartości kulturowych, legitymizujące instytucje formalne itd.) i warstwy operacyjnej (np. organizacje, procedury, wzory zachowań, wartości „codzienne”). Realne ustroje pracy lokują się pomiędzy systemami o skonsolidowanej, komplementarnej osnowie, która w pełni determinuje warstwę operacyjną i sztywno określa bariery wejścia, a układami czysto patchworkowymi, którym nie przysługuje definiendum „system”, są bowiem pozbawione osnowy, nie stwarzają barier wejścia w warstwie operacyjnej. Ten typ cechuje się woluntaryzmem, do układu mogą być „doszywane” dowolne organizacje, mogą być stosowane dowolne procedury czy wzory zachowań.

Na tym tle polskie stosunki pracy są przykładem ustroju stosunkowo bliskiego modelowi patchworku (definiowanego jako słabo zintegrowany układ), posiadającego osnowę, jednak o niskim poziomie spójności i komplementarności. Behawioralnym wskaźnikiem polskiego patchworku może być zjawisko nieprzestrzegania praw pracowniczych i stopień nieetycznego wykorzystywania luk w prawie pracy. Wyrażeniem, które dobrze oddaje tę sytuację, jest „dryf rozwojowy” [Boni 2011; Hausner 2012]. „Dryf” jest m.in. wynikiem współlistnienia wymiaru „zależnej gospodarki rynkowej” z fordowskimi enklawami sektora własności publicznej w usługach i przemyśle surowcowym oraz z rozbudowanym sektorem średnich i małych przedsiębiorstw, których właściciele cechują się „nihilizmem prawnym” [Kojder 2005]. W odniesieniu do każdej niemal dziedziny życia społeczno-gospodarczego można podnieść zarzut nieprzestrzegania regulacji formalnych (towarzyszy temu społeczne przyzwolenie). W obszarze stosunków pracy rutynową praktyką w sektorze prywatnym jest przekazywanie części płacy poza oficjalnym obiegiem i elastyczne stosowanie wymogów kodeksowych odnośnie do warunków i czasu pracy.

Rynek pracy w kontekście pandemii

Na podstawie specyfiki rynku pracy w krajach EŚW i w tym kontekście charakterystyki roli partnerstwa społecznego w zwalczaniu skutków kryzysu COVID-19 będzie można rozważyć, w trybie ostrożnej hipotezy, scenariusz utrwalenia rozwiązań antykryzysowych po okresie pandemii.

Czynnikami, które odegrają kluczową rolę w bieżącej sytuacji rynku pracy w naszym regionie, będą zmiany zakresu popytu wewnętrznego i wielkości eksportu oraz zakłócenia w globalnych łańcuchach wartości (GVC). W przypadku krajów realizujących model DME odnotowuje się: stosunkowo niski koszt pracy, wysoki udział kosztów pracy w kosztach produkcji ogółem, proporcjonalnie wysokie zatrudnienie w przemyśle i niski odsetek pracujących w branżach wysokich technologii, a także wysoki udział eksportu realizowanego przez przedsiębiorstwa należące do TNCs. Te cechy są przejawem niekorzystnej, środkowej pozycji gospodarek w łańcuchu GVC. Można zatem przypuszczać, że kryzys mocniej dotknie kraje regionu, zaś ewentualne załamanie eksportu będzie prowadziło do szczególnie negatywnych konsekwencji na rynkach pracy. Problem bezrobocia będzie zapewne najbardziej odczuwalny w przemyśle i, jak zwykle, wśród pracowników najniższej wykwalifikowanych.

Tabela 5

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej na tle średniej dla UE pod względem kosztów pracy i zatrudnienia oraz roli partnerstwa społecznego w walce z COVID-19

Kraj	Koszty pracy w 2019: przemysł, budownictwo i usługi (EUR)	Zatrudnienie w przemyśle	Zatrudnienie w branżach high-tech	Wskaźnik RI*
1	2	3	4	5
Bułgaria	6,0	20,0	4,2	1
Chorwacja	11,1	21	3,5	0
Czechy	13,5	28,8	11,5	2
Estonia	13,4	20,1	4,1	1
Litwa	9,4	18,0	2,4	2
Łotwa	9,9	15,8	1,7	1
Polska	10,7	24,0	5,8	1
Rumunia	7,7	21,6	6,8	0
Słowenia	19,0	23,2	10,3	1
Słowacja	11,5	23,9	10,9	1
Węgry	9,9	21,2	9,7	0

* Wskaźnik współpracy rządów z partnerami społecznymi. Przyjmuje on wartości od 0 do 2, gdzie 0 oznacza brak współpracy, 1 – częściową współpracę oraz nieregularne, choć częste kontakty. W krajach, gdzie wskaźnik wynosi 2, mamy do czynienia z w pełni rozwiniętą współpracą, regularnymi i częstymi kontaktami.

Źródło: kolumna 2 – [Eurostat 2020]; kolumny 3–5 – opracowanie własne na podstawie [Visser 2019].

Na podstawie danych z tabeli 5 (kolumny 2–4) można ostrożnie postawić tezę, że Słowenia, Czechy i Słowacja to trzy kraje, które w nieco mniejszym stopniu odczuwają negatywne konsekwencje kryzysu pandemii na rynku pracy. W tych przypadkach pojawia się korelacja wyżej opłacanej pracy z wyższym względnym udziałem zatrudnionych w sektorze high-tech.

Podkreślić jednak należy, że w warunkach zależnej gospodarki rynkowej sytuacja wszystkich krajów będzie uzależniona od decyzji podejmowanych przez zarządy TNCs. Międzynarodowe korporacje pozostają w specjalnych relacjach z administracją krajów będących ich siedzibami i tamtejszymi związkami zawodowymi, a nie z rządami i związkami zawodowymi krajów goszczących. Rządowi krajów goszczących pozostaje jedynie tworzenie specjalnie sprzyjających warunków w ramach regionalnego rynku konkurowania o bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

O ile wzrost zatrudnienia jest zazwyczaj (choć nie wyłącznie) odłożonym w czasie efektem wzrostu gospodarczego, o tyle kryzys natychmiast pociąga za sobą wzrost bezrobocia, ale nie we wszystkich branżach (w czasach pandemii nie tracą wytwórcy środków sanitarnych czy branża informatyczna – dostarczająca oprogramowanie do pracy zdalnej). Spadki zatrudnienia to jednak zaledwie pierwsze sygnały negatywnych zjawisk, jakie prawdopodobnie dotkną społeczeństwa krajów EŚW. Można przyjąć, że efekty zjawisk, jakie pojawiły się w marcu i kwietniu 2020 r., będą miały skutki odłożone w perspektywie rocznej, a zapewne także wieloletniej.

W sytuacji kryzysowej, zarysowanej w przedstawionych uwagach, szczególne znaczenie ma aktywna polityka publiczna. Odpowiednie działania, podejmowane na poziomie krajowym, polegają na uruchomieniu procesów dostosowawczych, odnoszących się do rynku pracy. Przyjmują one formę pakietów ustaw antykryzysowych. Analiza tej aktywności pozwala podzielić kraje EŚW na te, które wykazują bardzo wysoką aktywność (Bułgaria, Litwa, Polska, Rumunia, Słowenia i Węgry), następnie kraje o aktywności umiarkowanej (Chorwacja, Czechy, Estonia, Słowacja) oraz kraj niepodejmujący odpowiednich działań (Łotwa) [The World Bank 2020]. Powszechny charakter miały działania odnoszące się do rynku pracy, a w ich ramach dofinansowanie wynagrodzeń u tych pracodawców, którzy nie zwalniali pracowników. W większości przypadków programy miały charakter defensywny. Z naszego punktu widzenia ważne były działania wpływające na regulację rynku pracy. Raport obrazuje stan z kwietnia 2020 r., a wówczas takie działania podjęto w Bułgarii, Czechach, Słowenii i na Węgrzech, przy czym w Bułgarii i na Węgrzech można je uznać, z dużym uproszczeniem, za wspierające w większym stopniu stronę pracodawców, a w Czechach i Słowenii – pracowników. Polskie tarcze antykryzysowe pozwolimy sobie określić jako neutralne w tym względzie, bowiem są krytykowane przez obie strony stosunków pracy za niedostateczne uwzględnienie ich interesów. W tym kontekście przypomnimy, z jednej strony, manifestację przedsiębiorców z 23 maja 2020 r., a z drugiej – wypowiedź przewodniczącego OPZZ, cytującego górników: „tarcza antykryzysowa Morawieckiego to durszlak, przez który odcedza się kolejne prawa pracownicze”.

Rola partnerstwa społecznego w zwalczaniu skutków COVID-19 została opisana w tabeli 5 (kolumna 5). Wskaźnik RI (*Routine Involvement of Unions and Employers in Governments' Decisions on Social and Economic Policy*) obrazuje stan legislacji dotyczącej roli partnerstwa

społecznego, a więc stymulującej zaangażowanie partnerów społecznych w kształtowanie społeczno-ekonomicznych polityk publicznych. Kraje, w których partnerstwo społeczne dysponuje narzędziami pozwalającymi skutecznie przeciwdziałać kryzysowi, to Czechy i Litwa. W większości pozostałych krajów EŚW istnieją umiarkowane możliwości, natomiast w trzech krajach brak jest takich możliwości (w Chorwacji, Rumunii i na Węgrzech).

Podsumowując zebrane dane, a także odwołując się do źródeł, których tu nie cytujemy, można przyjąć, że sytuacja w krajach EŚW jest istotnie (w sensie statystycznym i jakościowym) zróżnicowana. Przyjmując wątpliwy w obecnej sytuacji warunek *ceteris paribus*, można założyć, że w takich krajach, jak Słowenia, Czechy i Słowacja, kryzys na rynku pracy będzie przebiegał łagodniej niż w innych krajach. Polska zajmuje na wszystkich skalach miejsca środkowe, jednak mamy przesłanki do umiarkowanego optymizmu.

Szanse Polski

Dotychczasowe zaangażowanie partnerstwa społecznego w walkę ze skutkami pandemii, pokazywane przez wskaźnik RI, ogranicza się do kontaktów w ramach dialogu społecznego – częstych, lecz mało konkluzywnych (rząd raczej nie korzysta z propozycji partnerów społecznych, zgromadzonych w Radzie Dialogu Społecznego). Jedynym forum zachowanego przez świat pracy wpływu na politykę publiczną są bilateralne relacje wymiany politycznej między stroną rządową a „S”. Obecnie nie ma, jak sądzimy, przesłanek do negocjowania i zawarcia w Polsce porozumienia (paktu), co może jednak się zmienić skokowo, tak jak zdarzało się w przeszłości.

Ujmując problem rynku pracy w długim okresie, należy podkreślić, że pozostaje otwarta kwestia, czy Polsce uda się wyrwać z „dryfu rozwojowego”, a więc zmienić obecny status kraju o zależnej gospodarce rynkowej i sprawić, że polska gospodarka i praca zajmą bardziej satysfakcjonujące miejsce w łańcuchu GVC. Pesymiści podkreślają zarówno, że tego typu zmiana statusu kraju udała się jedynie Finlandii, jak i fakt, że plany rozwoju innowacyjnych działów przemysłu, głośne w latach 2015–2016, zostały wygaszone. Optymiści dostrzegają zjawisko pozytywne w rozwoju w Polsce sektora usług biznesowych: outsourcingu i offshoringu. Sektor ten wzrasta trzykrotnie szybciej w porównaniu z Indiami, przewyższa pod względem tempa rozwoju kraje EŚW i kraje „starej” UE, zaś złożoność świadczonych usług wysuwa Polskę przed Indie. Zatrudnienie w tym sektorze przekroczyło poziom 300 tys. osób. W prognozach dotyczących polskiego rynku pracy można znaleźć wskazanie, że jest on obecnie na rozdrożu – jeżeli państwo i inwestorzy, w tym zagraniczni, dokonają odpowiednio dużych inwestycji w rozwinięcie w młodym pokoleniu kapitału ludzkiego, to być może Polska wejdzie na drogę nowoczesnej gospodarki usług. Biorąc pod uwagę ekspansywność, rzutkość i skłonność do podejmowania ryzyka Polaków, uważamy, że istnieje ku temu szansa.

Obecnie, w krótkiej perspektywie, paradoksalnie można pokładać nadzieję w patchworkowym charakterze systemu, który jest niefunkcjonalny z punktu widzenia wychodzenia z „dryfu” czy przesuwania się na korzystne pozycje w łańcuchu GVC, natomiast bardzo sprzyja elastycznemu przystosowaniu się do zmiennych warunków wywoływanych przez kryzys (w tym miejscu należy przypomnieć polskie doświadczenia z lat 2008–2010).

Czy więc kryzys spowoduje kolejne, częściowe „odczedzenie” pozostałości regulacji fordowskich, czy będzie przełomem w ostatecznym pozbywaniu się rezyduów fordyzmu w stosunkach pracy? Sądźmy ostrożnie, że przełom nie nastąpi, natomiast nadal będą się rozwijały nietypowe formy zatrudnienia, praca zdalna i praca prekaryjna, będzie wzrastać bezrobocie. Powtórzmy raz jeszcze – zapewne dopiero gwarantowany dochód zamknie rozdział fordyzmu w obszarze zbiorowych stosunków pracy, ukształtowany w latach 1945–1975.

Podsumowanie

Przeprowadzone w tym opracowaniu analizy i formułowane na ich podstawie oceny zostały przedstawione w dwóch powiązanych ze sobą perspektywach czasowych, które – umownie – można by nazwać ujęciem „retrospektywnym” i spojrzeniem „prospektywnym”.

Najważniejsze ustalenia poczynione w części „retrospektywnej” można syntetycznie podsumować w następujących punktach.

- Ścieżki wzrostu gospodarczego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW-11) w latach 1990–2019 prowadziły do realnej konwergencji dochodowej, tj. zmniejszenia historycznego dystansu rozwojowego do Europy Zachodniej (UE-15). Proces ten przebiegał w zróżnicowanym tempie w poszczególnych krajach EŚW-11, a najszybszy był w Polsce.
- W latach 90. XX w. i na początku bieżącego stulecia Polska należała do liderów neo-liberalnych reform rynkowych (instytucjonalnych) w całej grupie 28 krajów transformacji, w tym w grupie EŚW-11, co w owym czasie i w sytuacji wykorzystywania głównie czynnika taniej pracy przyczyniło się do szybkiego wzrostu gospodarczego.
- Dotychczasowy wzrost gospodarczy krajów EŚW i ich przewaga komparatywna w globalnej konkurencji ekonomicznej opierały się w dużym stopniu na taniej i stosunkowo wysoko wykwalifikowanej sile roboczej i – tym samym – niskich cenach eksportowanych towarów. Kraje te jednak nie zdołały stworzyć strukturalnych podwalin bardziej trwałej przewagi komparatywnej, opartej na konkurowaniu jakością eksportowanych dóbr i wynikającej z wysokiej zdolności do innowacji gospodarki krajowej i dużej zawartości postępu technicznego w wytwarzanych produktach.
- W wyniku transformacji ustrojowej i późniejszego procesu przystępowania i członkostwa we Wspólnotach Europejskich w krajach EŚW powstał ład instytucjonalny, który

można określić mianem „kapitalizmu patchworkowego”. Jego najważniejszą cechą jest współlistnienie słabo przystających do siebie instytucji przeszczepionych z różnych modeli zachodnioeuropejskiego kapitalizmu oraz odziedziczonych z przeszłości. Pociąga to za sobą znaczny deficyt komplementarności instytucjonalnych, w tym przede wszystkim daleko idącą rozbieżność instytucji formalnych i nieformalnych. Sprawia to, że architektura instytucjonalna krajów EŚW wykazuje tendencję do zwiększania tzw. mocy jałowej (albo – inaczej – entropii systemowej) postkomunistycznego kapitalizmu. Jest to również model bardzo wrażliwy na zachodzące zmiany preferencji politycznych i społecznych. Te częste zmiany podważają zaufanie do stabilności instytucji, co jest niezbędnym warunkiem ich efektywności.

- Pomimo patchworkowego charakteru kapitalizmu, jaki wyłonił się w Polsce i innych krajach EŚW-11, kraje te były w stanie do niedawna podążać ścieżką realnej konwergencji. Jednak będąca wynikiem sekwencji głębokich, ale nieskoordynowanych zmian niska komplementarność matrycy instytucjonalnej ich gospodarek w kolejnych dekadach z dużym prawdopodobieństwem stworzy silną barierę rozwojową, prowadząc do zahamowania bądź nawet odwrócenia dotychczasowego procesu konwergencji dochodowej.
- Kluczowe znaczenie dla możliwości utrzymania się polskiej gospodarki na ścieżce realnej konwergencji będzie miało zredefiniowanie źródeł „instytucjonalnej przewagi komparatywnej”, czyli stworzenie takiego modelu rozwoju, który pozwoli uniknąć zagrożeń związanych m.in. z: silnym zróżnicowaniem regionalnym, niewielką orientacją proinnowacyjną, pułapką średniego poziomu rozwoju, niedojrzałą polityką przemysłową i barierami dla rozwoju sektora prywatnego. Przewyciężenie tych słabości musiałoby się jednak wiązać z głęboką korektą istniejącego ładu instytucjonalnego, którego cechą charakterystyczną jest występowanie ułomności instytucjonalnych typowych dla modelu śródziemnomorskiego oraz ciągły (mimo ewolucyjnych zmian) niedorozwój instytucji zapożyczonych z modeli anglosaskiego i kontynentalnego.
- Prognozy gospodarcze formułowane jeszcze w lutym 2020 r. przewidywały kontynuowanie dotychczasowych ścieżek rozwojowych zarówno w krajach EŚW, Unii Europejskiej, jak i w skali globalnej.

Wybuch pandemii koronawirusa na świecie na początku 2020 r. „unieważnił” jednak wszystkie wcześniejsze prognozy dotyczące poziomu, kierunków i tempa zmian aktywności gospodarczej we wszystkich krajach i w całej gospodarce światowej. Pandemia ta oznacza bezprecedensowy zarówno co do skali, jak i złożoności oraz wielowymiarowości możliwych skutków negatywny, asymetryczny szok zewnętrzny, który może stanowić „zwrotnicę dziejów”, a przynajmniej przyspieszyć proces dochodzenia do punktu zwrotnego

w dotychczasowych trajektoriach rozwoju gospodarczego i instytucjonalnego poszczególnych krajów i całego porządku światowego [Acemoğlu i Robinson 2014]²³.

Dlatego też w części „prospektywnej” opracowania autorzy podjęli próbę zasygnalizowania najważniejszych – krótko- i długookresowych – implikacji gospodarczych pandemii COVID-19, ze szczególnym uwzględnieniem rynku pracy i stosunków pracy.

1. Implikacje gospodarcze.

- Implikacje te zostały w opracowaniu przedstawione na pięciu powiązanych ze sobą poziomach: (1) makroekonomicznym, (2) mezoekonomicznym (sektorowym, branżowym), (3) mikroekonomicznym (behawioralnym), (4) instytucjonalnym i (5) globalnym.
- Pandemia COVID-19 ukazała ogromną skalę, szybkość, niezwykłą złożoność, fundamentalną niepewność i współzależność zjawisk zbyt często błędnie traktowanych przez ekonomistów jako „egzogeniczne”.
- Formułowane spekulatywne megascenariusze zawierają się pomiędzy oczekiwaniem głębokich przemian wzorców produkcji i konsumpcji oraz ideowego przewartościowania stylów życia związanych z wielowymiarowym kryzysem, który dotknie, choć inaczej, kraje zarówno bogatego, jak i biednego kapitalizmu, a co najwyżej wzmocnieniem dotychczasowych tendencji oddziałujących na systemy społeczno-gospodarcze końca XX w. (czwarta rewolucja przemysłowa, globalizacja, rosnące nierówności, kryzys klimatyczny).
- Przebieg epidemii ujawnił zawodność mechanizmów rynkowych, kumulację efektów technologicznych, finansowych i politycznych, zróżnicowanie długotrwałych zapewne skutków społecznych, ogromną skalę interwencji państw narodowych, których władze balansują pomiędzy ograniczaniem wielkości strat potencjału ludzkiego a utratą potencjału gospodarczego, niejednokrotnie licząc przy tym własne polityczne korzyści inaczej niż społeczne koszty.
- W związku z niebezpieczeństwem epidemicznym dokonuje się obecnie „zamiana” wolności na bezpieczeństwo – występuje wzrost autorytaryzmu i roli państwa; tendencji tej od strony „podaży” towarzyszy [np. w Polsce zob. Bilewicz i Łuczewski 2020] wzrost „popytu”, tj. zapotrzebowania społecznego na obostrzenia, regulacje, nakazy i zakazy zwiększające bezpieczeństwo zdrowotne. Tendencje te mają swoje podłoże w silniejszej preferencji przeżycia niż wolności w wielu krajach EŚW, w tym w Polsce [Inglehart i Welzel 2010], i mogą się utrzymać po zakończeniu epidemii.

²³ Chcąc zrozumieć naturę tego szoku i wywołane nim skutki, można wyróżnić, wykorzystując inspirujące prze-myślenia J. Hausnera [2020b], trzy składające się nań warstwy: (1) wybuch pandemii = pierwotne źródło szoku o charakterze egzogenicznym, (2) reakcja rządów narodowych (*lockdown*) = endogeniczny szok administracyjny (zablokowane kanały propagacji w gospodarce), (3) odmrażanie gospodarki = szok ekonomiczny.

2. Rynek pracy.

- Pandemia COVID-19 przyspieszyła anonsowane od pewnego czasu spowolnienie gospodarcze, którego negatywne skutki dotkną rynki pracy, przede wszystkim w tych krajach, które zajmują niekorzystne miejsce w globalnym łańcuchu tworzenia wartości dodanej.
- Reakcją na natychmiastowe oraz odłożone w czasie skutki kryzysu muszą być aktywne działania rządów, angażujące wszystkich uczestników rynku pracy (głównie środowisko pracodawców i związki zawodowe). Pozwoli to rozwiązywać trudne problemy wywołane przez nietypowe formy zatrudnienia, prekaryzację i wzrost bezrobocia w drodze kompromisu i dialogu, a nie konfliktu społecznego. Partnerstwo społeczne może także odsunąć w czasie perspektywę konieczności wdrożenia mechanizmu dochodu podstawowego i zaniku zbiorowych regulacji ochrony pracy.
- W Polsce skutki kryzysu będą odczuwalne w nieco mniejszym stopniu niż w większości krajów EŚW i dotkną przede wszystkim miejsca pracy w przemyśle, co nasili tendencję do deregulacji i destandardyzacji rynku pracy.
- Możliwe są też trwałe zmiany struktury popytu na pracę: wzrosną zakres prekaryzacji i rola ekonomiczna oraz udział nisko opłacanej, pozbawionej osłon socjalnych, nadzorowanej przez algorytmy i w dużym stopniu zautomatyzowanej pracy (np. w magazynach oraz przy dostawach jedzenia na rowerach i skuterach).

Na zakończenie warto jeszcze podkreślić, iż część dotychczasowych i kolejnych przewidywanych zmian będzie mieć charakter trwały, nieodwracalny, a część – wyłącznie przejściowy. Dziś jednak nie sposób jednoznacznie ocenić charakteru tych zmian ani też oszacować związanego z tym prawdopodobieństwa.

Bibliografia

Acemoğlu D., Robinson J. [2014], *Dlaczego narody przegrywają. Źródła władzy, pomyślności i ubóstwa*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Warszawa.

Amable B. [2003], *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford University Press, Oxford.

Appeal for Putting COVID-19 Vaccine on Public Domain, <https://www.edc-online.org/> (dostęp 10.05.2020).

Bilewicz M., Łuczewski M. [2020], rozmowa w „Gazecie Wyborczej”, wydanie z 25 kwietnia.

Boni M. (red.) [2011], *Polska 2030. Trzecia fala nowoczesności, długookresowa strategia kraju*, KPRM, Warszawa.

Borys P. [2020], *Walczymy o przetrwanie gospodarki*, wywiad Sakiewicza T., „Gazeta Polska” z dnia 13 maja.

Coronavirus Watch Looser Lockdowns but Little Activity [2020], Oxford Economics, Research Briefing, 11th May.

Coyne D. [2020], *COVID-19 and the End of Individualism*, Project Syndicate, www.project-syndicate/commentary/economic-interdependence-waning-individualism-by-diane-coyne-2020-05 (dostęp 10.05.2020).

Crowley S., Ost D. (Ed.) [2001], *Workers after Workers' States. Labor and Politics in Postcommunist Eastern Europe*, Rowman & Littlefield, Lanham.

European Commission [2018], *Statistical Annex of European Economy, Autumn 2018*, ec.europa.eu.

European Commission [2019], *Statistical Annex of European Economy, Autumn 2019*, ec.europa.eu.

European Commission [2020], *European Economic Forecast Spring 2020: A Deep and Uneven Recession, an Uncertain Recovery*, "European Economy. Institutional Paper", no. 125, May.

Eurostat [2020], baza danych, ec.europa.eu/eurostat.

Eyal G., Szelényi I., Townsley E.R. [1998], *Making Capitalism without Capitalists: Class Formation and Elite Struggles in Post-Communist Central Europe*, Verso, London–New York.

Hall P., Soskice D. [2001], *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford.

Hanson P. [2006], *The European Union's Influence on the Development of Capitalism in Central Europe*, unpublished text, London.

Hausner J. (red.) [2012], *Kurs na innowacje. Jak wyprowadzić Polskę z rozwojowego dryftu?*, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej & Telekomunikacja Polska S.A., Kraków.

Hausner J. [2020a], *Możliwe scenariusze wzrostu polskiej gospodarki po pandemii COVID-19*, 16.05.2020, <https://alebank.pl/mozliwe-scenariusze-wzrostu-polskiej-gospodarki-po-pandemii-covid-19/> (dostęp 23.05.2020).

Hausner J. [2020b], *XIII Raport z monitorowania bieżącej sytuacji gospodarczej w sektorach – synteza*, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.

Heritage Foundation [2020], *Index of Economic Freedom Database*, www.heritage.org/index (dostęp 20.04.2020).

ILO [2020], *COVID-19 Crisis and the Informal Economy*, ILO brief, May, https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_protect/@protrav/@travail/documents/briefingnote/wcms_743623.pdf (dostęp 10.05.2020).

IMF [2005], *World Economic Outlook Database*, September, www.imf.org (dostęp 20.04.2020).

IMF [2015–2019], *World Economic Outlook Database*, October, www.imf.org (dostęp 20.04.2020).

IMF [2020], *World Economic Outlook Database*, April, www.imf.org (dostęp 8.05.2020).

Inglehart R., Welzel Ch. [2010], *Changing Mass Priorities: The Link between Modernization and Democracy*, "Perspectives on Politics", vol. 8(2), s. 551–567.

Joint European Roadmap Towards Lifting COVID-19 Containment Measures [2020], European Commission, 4th May.

Kojder A. [2005], *Prawo w impasie*, w: *Polska. Ale jaka?*, Jarosz M. (red.), Oficyna Naukowa, Warszawa.

Kowalik T. [2009], [www.Polska Transformacja.pl](http://www.PolskaTransformacja.pl), Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA S.A., Warszawa.

Matkowski Z., Próchniak M., Rapacki R. [2016], *Procesy konwergencji dochodów w Polsce na tle Unii Europejskiej – najważniejsze tendencje i perspektywy*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2016. Znaczenie polityki gospodarczej i czynników instytucjonalnych*, Weresa M.A. (red.), Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 39–59.

Nölke A., Vliegenthart A. [2009], *Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe*, "World Politics", vol. 61(4), s. 670–702.

Polanyi K. [2010], *Wielka transformacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Próchniak M., Lissowska M., Maszczyk P., Rapacki R., Sulejewicz A. [2019], *Wyrównywanie luki w poziomie zamożności między Europą Środkowo-Wschodnią a Europą Zachodnią*, w: *Europa Środkowo-Wschodnia wobec globalnych trendów: gospodarka, społeczeństwo i biznes*, Strojny M. (red.), Raport SGH na XXIX Forum Ekonomiczne w Krynicy-Zdroju, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa, s. 13–43.

Rapacki R. [2001], *Economic Performance 1989–99 and Prospects for the Future*, w: *Poland into the New Millennium*, Blazyca G., Rapacki R. (Ed.), Edward Elgar, Cheltenham.

Rapacki R. [2009], *Wzrost gospodarczy w krajach transformacji: konwergencja czy dywergencja?*, PWE, Warszawa.

Rapacki R. [2012], *Poland and Greece – Two Contrasting EU Enlargement Experiences*, „ZEI Discussion Paper”, no. C213, University of Bonn, Center for European Integration Studies.

Rapacki R. [2019], *Kraje EŚW na tle Europy Zachodniej – podsumowanie wyników analizy porównawczej*, w: *Kapitalizm patchworkowy w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, Rapacki R. (red.), PWE, Warszawa.

Rapacki R., Gardawski J. [2019], *Istota i najważniejsze cechy kapitalizmu patchworkowego w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, w: *Kapitalizm patchworkowy w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, Rapacki R. (red.), PWE, Warszawa.

Rapacki R., Próchniak M. [2020], *Rozwój gospodarki polskiej w latach 2010–2019 na tle innych krajów UE i wybranych rynków wschodzących, ze szczególnym uwzględnieniem sektora usług*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2020. Konkurencyjność międzynarodowa w kontekście rozwoju sektora usług*, Kowalski A.M. (red.), Weresa M.A., Instytut Gospodarki Światowej, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa (w druku).

Rapacki R. (red.) [2019], *Kapitalizm patchworkowy w Polsce i krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, PWE, Warszawa.

Sneider K., Singhal S. [2020], *The Future Is Not What It Used to Be: Thoughts on the Shape of the Next Normal*, McKinsey, 14th April.

Sulejewicz A. [2017], *Mikroekonomia, instytucje i ideologie „kapitalizmu koleistów” w krajach Unii Europejskiej: przegląd literatury*, tekst niepublikowany, SGH, Warszawa.

The World Bank [2019], *Doing Business 2019. Training for Reform*, World Bank, Washington, D.C.

The World Bank [2020], *Social Protection and Jobs Responses to COVID-19: A Real-Time Review of Country Measures*.

Vaughan-Whitehead D. (Ed.) [2015], *The European Social Model in Crisis. Is Europe Losing Its Soul?*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton.

Visser J. [2009], *The Quality of Industrial Relations and the Lisbon Strategy*, w: *Industrial Relations in Europe 2008*, Visser J. (Ed.), Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, <https://doi.org/10.2767/54876>.

Visser J. [2019], *ICTWSS Database. Version 6.1*, Amsterdam Institute for Advanced Labour Studies (AIAS), University of Amsterdam, Amsterdam, November.

Walicki A. [2013], *Od projektu komunistycznego do neoliberalnej utopii*, Universitas, Warszawa.