W swoim wywiadzie dla „Rzeczpospolitej” Leszek Balcerowicz wezwał do określenia „prawdziwego celu narodowego”. Zaproponował, by tym celem była konwergencja gospodarcza z najbogatszymi krajami Zachodu. To dobry punkt wyjścia do krytycznej refleksji nad kategoriami, w których myślimy o Polsce i jej interesach.

Rynek jako test

Współczesne teorie ekonomiczne mówią, że rozwój państw i firm polega na stopniowym konsekwentnym procesie samoodkrywania siebie (self-discovery). Właściwy sposób myślenia o polityce rozwojowej to zdefiniowanie jej jako procesu odkrywania, ukształtowanych przez dziedzictwo instytucjonalne, własnych możliwości – gdzie firmy i rząd dowiadują się o strukturze kosztowej nowych rynków i rysujących się szansach oraz angażują się w strategiczną koordynację.
Innymi słowy, chodzi o strategiczną współpracę w celu odkrycia najbardziej znaczących przeszkód dla kroczącej zmiany struktury gospodarki i określenia interwencji, które mogłyby je usunąć. Operacyjnie zatem, rozwój gospodarczy polega na osadzeniu prywatnych interesów w ramie publicznego działania, która zachęca do restrukturyzacji, dywersyfikacji produktowej i rynkowej oraz technologicznego dynamizmu wykraczających poza to, co siły rynkowe same z siebie mogłyby wygenerować.
Mój krytyczny stosunek do recept profesora Balcerowicza na rozwój wynika stąd, że tradycyjnie sprowadzają się one do wiary w omnipotencję alokacji rynkowych, uporczywie ignorując fakt, że oprócz rynków gospodarka składa się po pierwsze z hierarchii, jakie tworzą firmy i państwo, a po drugie z sieci, czyli więzi łączących te podmioty oraz interakcji strategicznych między nimi. Rynek nie powie nam nigdy, kim jesteśmy i dokąd zmierzamy. On jest tylko polem informacyjnym, weryfikującym nasze wizje i modele działania. Za pomocą rynku możemy testować naszą koncepcję interesu narodowego.

Mapy mentalne jako zasób

Właściwe definiowanie interesu narodowego to bardzo skomplikowany proces społeczny, który powinien mieć charakter zbiorowego uzgadniania (a nie narzucania) wspólnego słownika, przełamywania asymetrii wiedzy (a nie prorokowania) i wypracowywania instytucjonalnych mechanizmów koordynacyjnych między państwem a podmiotami prywatnymi. W przypadku Polski szczególny był dobór stron tego dialogu. Polski kapitalizm ewoluował od gospodarki dużych państwowych firm i goniących za rentą polityczną oligarchów do gospodarki dużych

międzynarodowych korporacji i wielkiej liczby lokalnych przedsiębiorców.
Wszędzie na świecie interes narodowy definiuje grupa kontrolująca kanały władzy, pieniądza i prestiżu, czyli establishment. Zła definicja interesu narodowego lub – jak to często bywa w Polsce – zwykła odmowa podjęcia tego wysiłku, jest świadectwem niskiej jakości elit. Establishment wysokiej jakości cechuje pewność siebie, determinacja i kompetencja, czyli cechy w Polsce niebywale rzadko występujące w połączeniu.
W obrębie polskich elit znajdziemy oligarchów oraz licznych najemników i brokerów zagranicznego kapitału (menedżerów i konsultantów), często brylujących w mediach. Natomiast z trudem znajdziemy w ich szeregach prawdziwych właścicieli i kreatorów, czyli przedsiębiorców związanych z Polską na dobre i na złe. Establishment, którego proweniencja stanowi tabu polskiego życia publicznego, jest często dla nich zamknięty.
Jednak po 20 latach rozwoju polskiego kapitalizmu istnieje względnie liczna grupa polskich kapitalistów, którzy przeszli unikalny proces uczenia-się-przez-działanie. Zbudowali oni globalnie konkurencyjne polskie firmy średniej i większej skali. To oni powinni dziś zijednoczyć się w narodową klasę przemysłową i jako tacy stać się partnerami dla władz państwa. W kraju takim jak Polska – gdzie wciąż brakuje kapitału czy technologii – podstawowym zasobem rozwojowym są wzorce myślenia (mindset). Dotyczy to zarówno biznesu, jak i polityki. Jak pokazały już dekadę temu badania profesora Krzysztofa Obłoja, większość wiodących polskich firm, które osiągnęły sukces, zawdzięczają go stały odpowiednie schematy myślowe. Za odpowiednimi mapami mentalnymi idzie stałe poszukiwanie lepszej definicji własnych celów, czyli odkrywanie własnych możliwości.

Pozostaw to pole puste, jeśli jesteś człowiekiem:

Przestrzeń polskich interesów

Niestety, ten sam czynnik mentalny, który przyniósł najlepszym polskim firmom sukces rynkowy w bardzo trudnym otoczeniu, hamuje dynamikę polskiego życia publicznego. Mapy mentalne i hierarchie prestiżu utrwalane codziennie przez „wajchowych” i kapłanów polskiej debaty publicznej są kajdanami skuwającymi zbiorową wyobraźnię. Pisał o tym niedawno na łamach „Rzeczpospolitej” Arkady Rzegocki, przypominając rozpaczliwe wezwanie estońskiego prezydenta Thomasa

Ilvesa: „Polska to nadzieja dla wszystkich małych krajów”.
Niewielu zapewne ludzi skłonnych będzie dziś przyznać, że człowiekiem, który to wezwanie starał się na miarę swoich sił i umiejętności podjąć był prezydent Lech Kaczyński. Co więcej, dla wszystkich jego naśladowców długo jeszcze przestrogą będzie skala pogardy, z jaką za jego życia ta neojagiellońska wizja spotykała się ze strony establishmentu, i z jaką ulgą przyjęto koniec „buńczucznego machania szabelką”.
Horyzonty myślenia polskich elit powinny rozciągać się dziś od Tallina i Sztokholmu po Ankarę, Tel Awiw, Tbilisi, Aszchabad czy Astanę, bo w tej przestrzeni się rozgrywały, rozgrywają i rozgrywać będą polski los i polskie interesy. Wiedzą już o tym wiodące polskie firmy, dla których jest to główna przestrzeń ekspansji zagranicznej. Za obecnością gospodarczą powinna iść obecność polityczna, bo skala naszych wpływów w UE zawsze będzie pochodną skali naszych wpływów na wymienionym obszarze. Tymczasem, jeżeli w polskim establishmencie dominują ludzie, którzy swoje uwikłania, aspiracje i wzorce prestiżu lokują w Berlinie, Brukseli, Moskwie, Londynie czy Nowym Jorku, to z Polską taką, jaka ona jest, rzadko będzie im po drodze.

Lęk przed wzrostem?

Filozofowie uczą, że projekty przyszłości są paradoksalnie pochodną przeszłości, a polska przeszłość jest – co tu dużo mówić – trudna i kłopotliwa. Polski interes narodowy po 1989 roku był zakładnikiem dojrzewającej w latach 60. formacji tak zwanych szyderców, którzy każde myślenie w większej skali zwalczali jako szkodliwą bohaterszczyznę. Swój generacyjny moment entuzjazmu przeżyli oni w czasach gierkowskich. Po upadku projektu „rozwiniętego społeczeństwa socjalistycznego” ogarnął ich wstyd, a po długotrwałym kryzysie lat 80. patrzeli oni na Polskę już jak na masę upadłościową, którą trzeba upłynnić, znieczulając się cynizmem. Uznali, że ten ciężar, nazywany Polską należy zdeponować na tzw. Zachodzie. Formacja ta cechuje się wysoką lękliwością, a jej ulubioną frazą retoryczną jest „ja bym się bardzo bał myśleć / mówić / działać w ten sposób”.
W tym kontekście pojawia się tak silnie wpisany w DNA współczesnego polskiego establishmentu paradygmat pogoni-i-integracji. Cele dla Polski definiowane są najczęściej poprzez odniesienie do standardu zewnętrznego, do którego – jako niedojrzali – musimy dorosnąć. Na pierwszym etapie transformacji paradygmat ten miał pewne zalety, ale niestety wraz z jej postępowaniem nie zanikał i coraz bardziej utrudniał wyartykułowanie integralnej wizji własnego interesu, który należy grzecznie acz stanowczo i konsekwentnie wpisywać w interes klubów, do których

wstąpiliśmy.
Paradygmat integracyjny wyczerpał się definitywnie w okolicach 2004 roku, co zbiegło się z traumą IV RP, wywołaną lękami przed nagłą utratą przez elity transformacyjne monopolu definiowania celów. Trauma ta doprowadziła do wyparcia z życia publicznego wszelkich prób zbudowania mechanizmów konsensualnych i szerokich, partnerskich koalicji wokół strategicznych celów wynikających z wewnętrznych potrzeb i ambicji polskiego życia gospodarczo-politycznego. Zamiast partnerstwa mamy pleniący się klientelizm, zamiast zaufania – bezwzględną koalicję niszczącą wszystkie reguły parlamentaryzmu. Od 2007 roku stoimy w miejscu i nie zmienią tego niemożliwe do wdrożenia dokumenty strategiczne („Strategia 2030. Trzecia fala nowoczesności"), których nie zna chyba nawet premier.

Euro jako atrapa rozwoju

Nie dziwi zatem, że strategiczne cele rozwojowe zastąpiły ich atrapy. Oto przykład. Wyliniały paradygmat integracyjny powrócił na nowo w dość przygnębiającej debacie na temat wejścia Polski do strefy euro, w której główny argument brzmi: jeśli nie wsiądziemy do tego pociągu, to on nam odjedzie. A jak odjedzie, to aż strach pomyśleć, co się stanie. Tymczasem, aby dostrzec absurd tak postawionej kwestii wystarczy postarać się odpowiedzieć na dwa pytania: jakie korzyści wejście do strefy euro przyniesie polskiemu rozwojowi (wzrostowi)? I ile będzie ono kosztowało?
Odpowiedź na pierwsze pytanie jest następująca: wejście do strefy euro nie ma żadnego istotnego przełożenia na szybszy rozwój gospodarczy Polski. Niemal na pewno zaś prowadzić będzie do nieoptymalnej dla naszych potrzeb polityki budżetowej (pełen pakt fiskalny) i monetarnej (stopy procentowe ustalane dla całej strefy), co ogólnie doprowadzi do zmniejszenia elastyczności reakcji na szoki i odkształci strukturę gospodarki. Odpowiedź na drugie pytanie pokaże, że oprócz nieuchronnego wzmocnienia waluty w widełkach ERM2 nawet o procent, jednorazowych kosztów związanych z partycypacją w ESM (dla Polski około 30-40 mld euro), utracimy także istotne elementy suwerenności gospodarczej poprzez wejście do unii bankowej, co dziś oznacza wyjęcie trzech największych banków spod nadzoru KNF i osłabienie jego władztwa. (Tak na marginesie, Polska powinna dziś zawetować dyrektywę CRD IV, która inaczej doprowadzi do całkowitej utraty kontroli nad kapitałami krajowych instytucji finansowych będącymi częścią zagranicznych grup kapitałowych.)
Zamiast zatem tracić czas na dyskusję o euro proponowałbym dyskusję nad kilkoma

przykładowymi strategicznymi celami geoekonomicznymi, adekwatnymi dla problemów Polski. Dyskutujmy zatem o tym, co zrobić, aby w ciągu najbliższych kilkunastu lat złoty stał się regionalną walutą rozliczeniową i rezerwową na podobieństwo franka szwajcarskiego, Warszawa została drugim po Londynie największym europejskim centrum finansowym poza strefą euro oraz znaczącą globalnie doliną firm IT, oraz jak zbudować kilka skupisk nowoczesnego przemysłu, będących motorami polskiego eksportu (Rzeszów, Śląsk, Kraków, Wrocław), a także jak uczynić Polskę maksymalnie bezpieczną i wydajną energetycznie. Proponuję, choć nie wierzę, by taka dyskusja się żywiołowo się rozkręciła.

Pułapka średniego dochodu

Polska jest o krok od wpadnięcia w tzw. pułapkę średniego dochodu. Istnieje realna groźba, że utkniemy na wiele dziesięcioleci w górnych stanach średnich i do połowy wieku nie staniemy się gospodarką rozwiniętą. Poza zasadniczym czynnikiem demograficznym, jednym z głównych problemów jest – jak słusznie zauważył profesor Balcerowicz – dalece niewystarczający poziom polskich inwestycji (18-25 procent PKB), szczególnie prywatnych (maksymalnie 15 procent).
W ujęciu makroekonomicznym problem inwestycji sprowadza się do oszczędności. Pytanie zatem brzmi, dlaczego są one w Polsce tak dramatycznie niskie (gospodarstwa domowe 5 procent PKB, przedsiębiorstwa 14 procent). Jest to temat na osobny artykuł. Obok wielu czynników takich jak niska produktywność pracy, znaczące są bodźce określane przez ministra finansów, który opodatkowuje oszczędności Polaków, bo chce, by konsumowali lub inwestowali w (niestety nieproduktywne) nieruchomości (dochody z VAT). Co więcej, profesor Balcerowicz chciałby, aby nadal Polacy inwestowali (sic!) w dług publiczny, czyli OFE.
Oczywiście należy przyciągać bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Mają one szczególne znaczenie w sektorze energetycznym i jeszcze długo będą sposobem na zmniejszanie bezrobocia. Najcenniejszy jest jednak polski lub zagraniczny kapitał inwestujący w krajowe wysokoproduktywne formy aktywności gospodarczej, czyli szeroko rozumiane innowacje.
Ale tu natrafimy zapewne na inną przeszkodę, wynikającą z ułomności polskiej przedsiębiorczości. Wiele wskazuje na to, że istnieje dziś bariera popytu na tego typu kapitał. Proces innowacyjny w Polsce jest wyhamowany przez brak popytu ze strony ich potencjalnych użytkowników w gospodarce realnej – czyli przedsiębiorców. A popyt na innowacje jest niski, ponieważ przedsiębiorcy podchodzą lękowo do ich finansowania, nie potrafią przełamać barier wiedzy – tym samym nie zachodzi jej transfer z sektora nauki – wreszcie mają kłopoty z

zarządzaniem złożonością lub wychodzeniem na nowe rynki dające skalę.
Zjawisko, o którym piszę jest wzorcowym przykładem braku tak zwanych pozytywnych efektów zewnętrznych koordynacji ze strony państwa. Tym, co należy wspierać, nie są poszczególne sektory (to jest prostsze i daje polityczne poparcie), ale określone aktywności. Kluczowe potrzeby to: subsydiowanie kosztów, jakie ponoszą pionierzy samoodkrywania (niepewności związanej z nowymi produktami, niekoniecznie innowacyjnymi, ale także imitacyjnymi), nacisk na ustawiczne kształcenie techniczne, w tym jego organizację przez przedsiębiorstwa, rozwój mechanizmów finansowania wyższego ryzyka, większe i lepsze publiczne wydatki na B+R, nowe produkty lub usługi oparte o nowe technologie, ale też określone typy istniejących technologii, które dają oszczędności skali, zakresu lub aglomeracji, wsparcie ekspansji zewnętrznej połączone z wykorzystaniem potencjału polskich imigrantów.
Ale tu oczywiście barierą jest wydajność alokacyjna państwa. I tak można w koło Macieju. Jeśli jednak nie zmęczyli, ani nie przestraszyli się jeszcze państwo, to mam dla was miłą wiadomość – jesteście członkami prawdziwego polskiego establishmentu.

Źródło: Rzeczpospolita. Czytaj dalej…

Materiał pobrany ze strony Instytutu Sobieskiego, sobieski.org.pl, autor: Jan Filip Staniłko.