

WACŁAW WILCZYŃSKI
Poznań

AKCESJA POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

POLITYCZNY KLIMAT OKRESU PRZEDAKCESYJNEGO

Spory i dyskusje na temat przystąpienia Polski do Unii Europejskiej nie sprzyjają rzeczowemu rozpatrywaniu rzeczywistych problemów, a przede wszystkim odwracają uwagę od naszych, polskich słabości, będących największym niebezpieczeństwem. Przeciwnicy polskiej akcesji demonizują Unię zarówno jako bezwzględnego wyzyskiwacza słabych, jak i jako ucieleśnienie zła moralnego, a także jako groźbę dla naszej suwerenności państwowej. Propaganda przeciwników Unii eksponuje przy tym korzyści, jakie odniesie Unia z nowych jej członków oraz wysokość wpłat polskich do budżetu Unii. Zdaniem tych kół politycznych akcesja Polski spowoduje wydatki większe od korzyści możliwych do uzyskania dzięki integracji.

Szczególną cechą znacznej części polskich wystąpień, zarówno oficjalnych, jak i nieoficjalnych, na temat opłacalności przystąpienia do Unii, jest brak perspektywicznego spojrzenia na całość stosunków ekonomicznych, otwierających się w wyniku integracji. W wystąpieniach przedstawicieli środowisk wiejskich i rolniczych dominują postawy roszczeniowe i krótkookresowe kalkulacje na temat spodziewanych dopłat. Wyraźnie widoczne jest traktowanie tych dopłat jako świadczeń socjalnych, a nie zachęt do postępu jakościowego i zmian strukturalnych. Polityczne ugrupowania związane ze wsią i rolnictwem nastawione są na utrzymanie dotychczasowej, wysoce nieefektywnej struktury własności rolnej i na zachowanie odległego od gospodarki rynkowej systemu ekonomicznego. Podczas gdy Unia odchodzić będzie stopniowo od dotychczasowej, niezwykle kosztownej polityki rolnej, zmieniając kryteria dopłat i zmniejszając środki przeznaczone na ten cel, w Polsce środowiska wiejskie chcą wymusić praktyczne wyłączenie rolnictwa z reguł obowiązujących w gospodarce rynkowej. Żąda się przejęcia przez państwo całości spraw związanych ze skupem produktów rolnych, gwarancji cenowych i ilościowych. W kraju, w którym budżet państwa niemal w całości

finansuje emerytury rolnicze, w którym rolnicy w praktyce nie płacą podatków – trudno oczekiwać stuprocentowego poparcia środowisk wiejskich dla polskich starań akcesyjnych.

Opozycja nacjonalistyczna, zarówno w jej odcieniu świeckim, jak i katolickim, widzi w Unii Europejskiej niebezpieczeństwo dla polskiej świadomości i specyfiki narodowej, dla wartości chrześcijańskich i ogólnoetycznych. Eksponowana jest niezgodność z polską obyczajowością, a nawet niemoralność zachodniego stylu życia, grożąca rozkładem rodziny. Widoczne jest w tych kołach pragnienie wsparcia „rządu dusz” określonym ustawodawstwem, zbliżającym nas do państwa z religią państwową. Środowiska nacjonalistyczne nie są również entuzjastami normalnej gospodarki rynkowej, skłaniając się ku daleko posuniętej ingerencji czynników pozarynkowych w życie gospodarcze.

Wspólną cechą obu odłamów polskiej opozycji antyintegracyjnej jest jej izolacjonizm, apoteozowanie swoistego skansenu jako ochrony przed złem współczesnego świata. Tu i ówdzie widoczne stają się w ideologii tych ugrupowań tendencje antykonsumpcyjne i egalitarne. Walkę z nierównością materialną upatruje się, całkowicie błędnie, jako sposób walki z nędzą, nie widząc, że akceptacja nierówności materialnej jest niezbywalnym warunkiem postępu i rozwoju. Oba środowiska opozycyjne w zasadzie odrzucają współczesną ekonomię jako naukę informującą miarodajnie o podstawowych związkach i zależnościach ekonomicznych, o zasadach racjonalnego wyboru i gospodarowania. Przy każdej okazji podkreśla się niemiarodajność ekonomicznego spojrzenia na wiele zjawisk i problemów, tak jakby ekonomia akceptowała bezprawie i niesprawiedliwość.

Na zasadzie *les extremes se touchent* blisko jest niekiedy nacjonalistycznym i rolniczym oponentom integracji do środowisk lewicowych. Specyficznie polskim paradoksem jest tu rozbieżność opcji politycznych tych ugrupowań. Polska lewica, przynajmniej ta zbliżona do Sojuszu Lewicy Demokratycznej, uznała bowiem przystąpienie Polski do Unii Europejskiej za główny priorytet polityczny. W tej sytuacji wypada mieć nadzieję, że bez względu na sukcesy takiej, czy innej opcji politycznej, problem rozwiąże się przez nieuchronność globalizacji gospodarczej. Rozwój informatyki, gałęzi *high tech*, szeroko pojętej łączności, zlikwiduje raczej prędzej niż później granice i bariery. Stopień komplikacji atmosfery politycznej dzisiejszej Polski wskazuje jednak na celowość przypomnienia na ogół znanych odpowiedzi na kilka kluczowych pytań, związanych z polską akcesją.

Po pierwsze warto sobie zdać sprawę z tego, czym jest Unia Europejska, jaka była jej geneza i początkowy klimat, jakie ma zalety i jakie wady. Po drugie, należy przypomnieć argumenty przemawiające za przystąpieniem do Unii, a nie za pozostawaniem na jej uboczu. Po trzecie wreszcie trzeba wyliczyć te słabości, które nie tyle są formalną przeszkodą na drodze do Unii, ile wiążą się z realnym niebezpieczeństwem zmarginalizowania Polski, niezajęcia przez nas miejsca odpowiadającego naszym możliwościom i aspiracjom.

ISTOTA I GENEZA UNII EUROPEJSKIEJ

Unia Europejska – to zbiorowość krajów, które uznały, że integracja się opłaca, że opłacalna dla wszystkich jest swoboda przemieszczania się ludzi, towarów, usług i kapitału. Z teoretycznego punktu widzenia podstaw rachunku ekonomicznego opłacalności integracji można szukać już w poglądach klasyków, Adama Smitha i Dawida Ricardo. Smith eksponował wolność i podział pracy jako czynniki postępu i wzrostu gospodarki. Ricardo swoją teorią kosztów komparatywnych ukazywał korzyści swobodnej wymiany i szkodliwość izolacjonizmu ekonomicznego. Gospodarka zintegrowana oznacza korzyści skali (*economies of scale*), płynące ze zwiększenia rozmiarów organizmu. Pozwala ona oszczędzić wielu tzw. kosztów transakcyjnych, które trzeba ponosić, gdy granice ekonomiczne oddzielają od siebie kraje cłami, kursami walutowymi, barierami pozataryfowymi, różnaitością przepisów prawnych. Zwiększa się też skala pojedynczych inwestycji. Powstają warunki dla rozwoju infrastruktury sieciowej, likwidującej bariery techniczne i organizacyjne. Historyczne doświadczenie potwierdza trafność tych tendencji. Ewolucja stosunków ekonomicznych w kierunku integracji nie jest niczym nowym. Słusznie zauważa się, że pod koniec XIX w. procesy te były szczególnie intensywne. Ich późniejsze zahamowanie spowodowały dwie wojny światowe i eksplozja totalitaryzmu w XX w. Zjawiska te należy uważać za zakłócenie normalnego rozwoju, a nie za prawidłowość historyczną. Prawidłowością rozwoju jest globalizacja, a nie zamykanie się skansenów.

Współczesne ugrupowania integracyjne są jedynie pierwszym krokiem na drodze do gospodarki globalnej, obejmującej całą ludzkość. Są to ugrupowania ciągle niezbyt wielkie z punktu widzenia liczby ludności świata. Kraje Unii Europejskiej liczą łącznie około 350 mln mieszkańców, a kraje *NAFTA* ok. 400 mln na szacowaną na ok. 6 mld liczbę ludności świata. Ugrupowania te dążą do integracji wewnętrznej w ramach powstałej wspólnoty, ale na zewnątrz odgradzają się często od otaczającego świata niemalymi barierami. Światowa Organizacja Handlu (*WTO*) ma przed sobą jeszcze wiele pracy na drodze do liberalizacji obrotów i usunięcia barier niezgodnych z zasadami integracji. Ustawiczne spory o dopuszczalny zakres protekcji i cła między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki wskazują, jak dalece świat jest jeszcze podzielony pomiędzy ugrupowania nie pałające do siebie nadmiernymi uczuciami. Właśnie na tle tych sporów i różnic pojawiają się pytania o zasadność akcesji do współczesnych ugrupowań integracyjnych.

Unia Europejska oczywiście nie jest ideałem. Na jej dalekim od ideału dzisiejszym charakterze zaciążyła II wojna światowa i jej rezultaty. Zdruzgotana materialnie i ideologicznie Europa Zachodnia była w 1945 r. bardzo podatna na idee socjalistyczne w sowieckim wydaniu. Skoro Związek Radziecki okazał się głównym zwycięzcą II wojny światowej, to znaczy że jego ustrój okazał się odporny na



przeciwności, skuteczny i efektywny. Wobec tego, nie rezygnując z naszych demokratycznych obyczajów, naśladowujemy tego molocha i upaństwowiamy banki, górnictwo, energetykę, hutnictwo. Tego typu rozumowanie było modne w Europie Zachodniej w pierwszych latach po II wojnie światowej. Zwycięski premier W. Churchill w dwa miesiące po wygranej wojnie przegrał sromotnie wybory z *Labour Party* (lipiec 1945). We Francji umacniał się i tak już potężny sektor państwowy, a partia komunistyczna uzyskiwała 25% głosów w wyborach parlamentarnych. We Włoszech ogromne były wpływy komunistów pod wodzą Palmiro Togliattiego. Powszechne było przekonanie, że Europa powinna pójść „trzecią drogą”, zmierzać do ustroju pośredniego między kapitalizmem a socjalizmem. Wartym odnotowania wyjątkiem były tu Niemcy Zachodnie, gdzie nie ukształtował się poważniejszy sektor państwowy. Fakt ten miał odegrać zasadniczą rolę jako czynnik przewagi gospodarczej Niemiec Zachodnich w latach 50. i 60. nad powoli podnoszącą się gospodarką krajów zdominowanych przez socjalistów.

Dopiero agresywna polityka ZSRR wobec Niemiec (blokada Berlina 1948), ujarzmienie przez komunistów krajów Europy Wschodniej, a z drugiej strony zdecydowana postawa militarna USA, połączona z pomocą ekonomiczną w ramach Planu Marshalla, przyczyniły się do zmiany politycznego klimatu w Europie Zachodniej. Po 1950 r., kiedy nieodwracalny (na pewien czas) stał się podział Europy, narastać zaczęła świadomość konieczności wspólnych działań dla umocnienia wolnej części naszego kontynentu. Europejska Wspólnota Węgla i Stali, Plan Monneta, kształtowały się 50 lat temu w klimacie zimnej wojny i żelaznej kurtyny, jako organizm przeciwstawny totalitarnej, nierynkowej gospodarce Europy Wschodniej. Jednak nie był to jeszcze czas normalnej gospodarki rynkowej. Ciągłe żywe były idee socjaldemokracji, a z drugiej strony głęboką ingerencją państwa w gospodarkę uważano za niezbędny warunek odbudowy powojennej, wyrównania strat i różnic międzyregionalnych. Ważnym czynnikiem stopniowej rezygnacji z nadmiernej ingerencji państwa i bodźcem do wycofania się z rozwoju sektora państwowego, był wspomniany już przykład Niemiec Zachodnich, gdzie początkowo bardzo twarda społeczna gospodarka rynkowa przyniosła spektakularne sukcesy. Na prawach dygresji warto w tym miejscu przypomnieć, że teoretycy i twórcy społecznej gospodarki rynkowej nigdy nie uważali *soziale Marktwirtschaft* za jakąś postać „trzeciej drogi”. Wręcz przeciwnie, zarówno Alfred Müller-Armack, jak i Ludwig Erhard podkreślali jej „ordoliberalną” genezę, jej przeciwstawność w stosunku do jakichkolwiek form gospodarki socjalistycznej. Społeczna gospodarka rynkowa stanowiła antidotum na gospodarkę NRD.

Koncepcje ustrojowe, które legły u podstaw Traktatu Rzymskiego z 1957 r., były więc bardzo zróżnicowane. Z jednej strony były to idee socjaldemokratyczne, w których dominowała troska o prawidłowe stosunki społeczne. Z drugiej strony sukces niemieckiej *soziale Marktwirtschaft* działał na korzyść priorytetu dla wspólnego rynku, dla wolności gospodarczej. W sumie jednak Europejska Wspól-

nota Gospodarcza lat 50. i 60., mimo dążenia do wspólnego rynku, była obszarem daleko posuniętego interwencjonizmu. Wtedy też uznano, że konieczna jest wspólna polityka rolna, chroniąca zarówno substancję wsi, jak i zapewniająca niezależność żywnościową krajów Unii. Wiele ówczesnych działań organów Wspólnoty miało charakter bardziej autarkiczny, ochronny niż ekspansywny. Ale już w latach 60. miało się okazać, że nadmierny protekcjonizm jest nieopłacalny. Zaczęły rosnać góry masła, mięsa i innych produktów rolnych, powstałe dzięki hojnym dopłatom do produkcji. Brak większej troski o obniżenie kosztów produkcji w rolnictwie powodował utrzymywanie się zbyt wysokich cen, utrudniających zarówno zbyt wewnątrzunijny, jak i eksport. Przez wiele lat podtrzymywano, początkowo chronione, górnictwo, hutnictwo, które to gałęzie stawały się również coraz większym ciężarem. Równocześnie, a zwłaszcza po dojściu socjaldemokratów do władzy w Niemczech w drugiej połowie lat 60., wzrastała stopa redystrybucji produktu krajowego, przekraczając w wielu krajach wspólnoty 50%. Oznaczało to wysokie stopy podatkowe, niezbędne do pokrywania szybko wzrastających świadczeń socjalnych. Dominacja socjaldemokratów w wielu rządach krajów Europy hamowała też procesy prywatyzacyjne i reprivatyzacyjne. Przypomnijmy tu lewacką irredentę w maju 1968 r. we Francji. Przypomnijmy też, że dopiero rząd Margaret Thatcher w latach 80. uwolnił Wielką Brytanię od permanentnej depresji, wynikającej z deficytowości sektora państwowego.

W latach 80., w wyniku porażki keynesowskiej polityki łatwego pieniądza, następowało w Europie Zachodniej stopniowe otrzeźwienie. Szybciej zaczęto się wycofywać z przynoszącego jedynie straty sektora państwowego. W obliczu ogromnego rozdęcia wydatków na rolnictwo, pochłaniających ponad połowę budżetu Unii Europejskiej, pojawiły się żądania zmiany tej polityki, a zwłaszcza zmiany kryteriów i celów pomocy dla rolnictwa. Ponownie, zwłaszcza po wyborczym zwycięstwie chadecji w Niemczech i wcześniejszym sukcesie „thatcheryzmu” w Wielkiej Brytanii, zaczęto myśleć w kategoriach rynkowych, w duchu usuwania barier dzielących Europę przed 1989 r. Komisja Europejska w Brukseli i Parlament Europejski w Strasburgu stały się w latach 90. terenem ostrych sporów, ale i rozwiązywania wspólnych problemów krajów Unii, zwłaszcza w perspektywie starań wielu państw o możliwość akcesji. Powszechna stała się tendencja do powrotu do gospodarki rynkowej jako ekonomicznej podstawy ustrojowej. Przypomniano sobie, że warunkiem rzeczywistej wolności jednostki jest właśnie gospodarka rynkowa. Swoistym uwieńczeniem tej ewolucji stało się opublikowanie w 1999 r. manifestu Tony’ego Blaira i Gerharda Schrödera *Europa – trzecia droga – nowy śródek*. Manifestem tym przywódca europejskiej socjaldemokracji w praktyce wycofali się z socjalistycznych poglądów i proklamowali powrót do gospodarki indywidualnej, na własny rachunek i odpowiedzialność.

Wszystko to nie oznacza, jak dotąd, przekształcenia się Unii Europejskiej w gospodarkę neoliberalną w amerykańskim stylu. Jest to ciągle jeszcze organizm

wysoce zbiurokratyzowany. Zauważmy, że niejako z góry przewidziano dla Polski ponad dwa tysiące urzędniczych etatów w Komisji Europejskiej! Jest to organizm o nadmiernej regulacji procesów gospodarczych, nie mogący się uporać z uciążliwą schedą po pierwszych dziesiątkach lat jego funkcjonowania. W większości krajów Unii stopa redystrybucji PKB jest nadal bardzo wysoka i przekracza często 50%. Zgodnie ze znaną regułą, która mówi, że im wyższa stopa redystrybucji, tym niższa stopa inwestycji, w krajach Unii Europejskiej inwestuje się zbyt mało, by skutecznie walczyć z bezrobociem. Zbyt wysoka stopa redystrybucji obniża bowiem stopę inwestycji. Jaskrawym przykładem niezdolności Unii do radykalnych rozwiązań trudnych problemów jest sytuacja Niemiec Wschodnich, gdzie mimo ogromnych subwencji nie uzyskano istotnych przemian jakościowych, a stopa bezrobocia wynosi 18%.

Unia Europejska ma więc jeszcze przed sobą trudną ewolucję, także w dotychczasowych jej granicach. Ewolucja ta jest na szczęście już widoczna. Nie nawiązuje się już do teorii konwergencji Jana Tinbergena czy Johna Kennetha Galbraitha.

ARGUMENTY NA RZECZ PRZYSTĄPIENIA DO UNII EUROPEJSKIEJ

Czy w obliczu naszkicowanych wyżej słabości Unii warto do niej przystępować? Może poczekać do momentu uzdrowienia samej Unii? Odpowiedź na pierwsze pytanie musi być mimo wszystko pozytywna.

Po pierwsze – należy przystąpić do Unii, ponieważ zmiany wewnątrz Unii idą we właściwym kierunku, zapowiadają powrót do normalnej gospodarki rynkowej.

Po drugie – kraje Unii zachowały substancję gospodarki opartą na prywatnej własności, a postępy prywatyzacji są wyraźnie widoczne. Decydujące o sile gospodarki gałęzie eksportowe są w rękach prywatnych i zapewniają, np. w Niemczech, ogromne nadwyżki eksportu nad importem, osłabiające negatywny wpływ złego stanu finansów publicznych w Niemczech czy we Francji.

Po trzecie – za akcesją do Unii przemawiają szanse uzyskania korzyści skali. Gospodarka wielkich organizmów jest na ogół tańsza, pozwala oszczędzić lub uniknąć wielu tzw. kosztów transakcyjnych, związanych z barierami granicznymi, jak kursy walutowe, cła, ograniczoność rynków. Przystają występować ograniczenia inwestycyjne, bariery pozataryfowe i inne przeszkody hamujące ekspansję.

Po czwarte – akcesja jest szansą szybszego dogonienia krajów bardziej rozwiniętych przez kraj słabiej rozwinięty, np. Polskę. Nie ma najmniejszych podstaw twierdzenie, jakoby krajowi słabiej rozwiniętemu groziło pogorszenie jego pozycji wobec krajów wyżej rozwiniętych. Historyczne doświadczenia temu przeczą. Przy wskaźniku PKB na mieszkańca 3-4 razy niższym od najwyższej rozwiniętych krajów Unii konieczny będzie oczywiście ogromny wysiłek do-

stosowawczy, na który jednak łatwiej będzie się zdobyć w ramach Unii niż poza nią. Izolacjonizm byłby właśnie w tym zakresie szczególnie groźny i kosztowny.

Po piąte – akcesja jest opłacalna, bo oznacza szersze otwarcie na świat, łatwiejsze, bardziej bezpośrednie spotkanie z osiągnięciami współczesnej techniki, stanem wiedzy w różnych dziedzinach, ze zdobyczami współczesnej cywilizacji. Zniknie wiele ograniczeń, wynikających z różnic w ustawodawstwie, w rozmaitych przepisach. Tworzyć się będzie wspólny język w sprawach wymagających jasności interpretacyjnej. Nie będziemy, używając tej samej terminologii, mówić o zupełnie różnych rzeczach.

Po szóste – tak, ponieważ Unia nie zabrania nikomu żyć i postępować zgodnie ze swoimi przekonaniem, obyczajami i prawodawstwem. Ustawodawstwo Unii nie wkracza w sprawy sumienia, religii i norm obyczajowych pod warunkiem, że nie obrażają one ogólnie przyjętych pryncypiów moralności. Nie jest prawdą, jakoby ustawodawstwo krajów Unii nakazywało określone postępowanie władz kraju członkowskiego w sprawach będących przedmiotem jego własnej jurysdykcji.

pozytywne odpowiedzi na pytania dotyczące akcesji do Unii są oczywiście zaciemniane rzeczywistymi i wyimaginowanymi zagrożeniami, mającymi nas zniechęcić do Unii. Spotyka się nawet pogląd, jakoby wysokie ujemne saldo bilansu handlowego Polski z Unią Europejską było dowodem wyzysku Polski przez Unię. Bo to saldo musimy jakoś pokrywać. Wyimaginowane zagrożenia dotyczą polskiej suwerenności narodowej, mającej ucierpieć w wyniku akcesji. Do tych obaw odniósł się ostatnio (wywiad dla Katolickiej Agencji Informacyjnej z dnia 10 marca 2003 r.) ks. arcybiskup Henryk Muszyński stwierdzając: „Proponowałbym mówić o szansie na rozszerzenie suwerenności na skutek uczestnictwa we wspólnocie”. Można sądzić, że wszystkie kraje stojące przed akcesją do jakiegoś ugrupowania czy sojuszu cierpią na większy lub mniejszy kompleks obcości wobec organizmu mniej lub bardziej różniącego się od kandydata żyjącego dotąd w innym świecie. To jednak nie argument za pozostawaniem na uboczu. Największym realnym zagrożeniem są własne słabości kandydata. W przypadku Polski są to sprawy pierwszorzędnej wagi.

EKONOMICZNE WARUNKI SUKCESU AKCESJI DO UNII

Stan gospodarki Polski w przededniu akcesji wypada określić jako obfitujący w sprzeczności i dysproporcje. Z jednej strony jesteśmy krajem, który osiągnął największy przyrost PKB po 1989 r. spośród państw Europy Środkowo-Wschodniej. W Polsce średnie płace w sektorze przedsiębiorstw są wyższe niż w Czechach, na Węgrzech czy w Słowacji. Równocześnie Polska prezentuje jednak coraz gorsze relacje ekonomiczne. W latach 2000-2002 silnie wzrastał deficyt budżetowy, osiągając 5% PKB, czyli prawie 40 mld zł. Tymczasem w krajach Unii, zwłaszcza

walutowej, dopuszcza się jedynie deficyt w wysokości 3% PKB. Chcąc spełnić ten wymóg, Polska powinna zmniejszyć roczne wydatki budżetowe o ok. 16 mld zł lub o tyleż zwiększyć dochody budżetowe. I jedno, i drugie wydaje się w krótkim czasie, zwłaszcza bez głębokich zmian strukturalnych w finansach publicznych, mało realne. Jak na kraj o PKB na mieszkańca w granicach 7-8 tys. USD Polska wykazuje o wiele za wysoką stopę redystrybucji, sięgającą 45%. W USA nie przekracza ona 35%. Polskie proporcje obniżają stopę inwestycji, która obecnie (2003) nie przekracza 20%, uniemożliwiając doganianie krajów wyżej rozwiniętych. Składa się na to zarówno zbyt wysoka stopa redystrybucji, czyli wysokie obciążenie podatkowe nie pozwalające przedsiębiorcom na większe nakłady inwestycyjne, jak i zbyt wysokie koszty zatrudnienia (płace, rozmaite składki i świadczenia), skłaniające kapitał zagraniczny do inwestowania w krajach sąsiednich, np. w Czechach czy Słowacji, gdzie płace są nieco niższe, a wydajność pracy wyższa. Proporcje te wpływają także ujemnie na polski bilans handlu zagranicznego, wskazujący roczne ujemne saldo przekraczające 40 mld zł (10 mld USD). W 2001 r. ujemne saldo tylko w handlu ze Słowacją wyniosło 240 mln dolarów. Przestajemy być krajem atrakcyjnym dla inwestorów zagranicznych, a równocześnie pozwalamy sobie na wzrost długu publicznego, który osiągnął pod koniec 2002 r. ponad 340 mld zł i powoduje roczne koszty obsługi tego długu (raty i odsetki) w granicach 27 mld zł. Koszty obsługi polskiego długu publicznego to największa pozycja w wydatkach budżetowych. Zmiana tej sytuacji, radykalna poprawa stanu finansów publicznych staje się w chwili obecnej (wiosna 2003) głównym wyzwaniem przedakcesyjnym wobec polskiej gospodarki. Konieczna jest przede wszystkim głęboka zmiana struktury wydatków budżetowych, którą można określić jako antywzrostową. Polskie wydatki budżetowe mają niemal wyłącznie charakter socjalnokonsumpcyjny i nie wspomagają gospodarki. Przejawem tej sytuacji jest ustawiczny brak środków na rozwój infrastruktury, przy jednoczesnym przeznaczaniu co roku ponad 15 mld zł na dopłaty do emerytur rolniczych, ze względu na minimalne składki ubezpieczeniowe rolników. Warto wreszcie zauważyć, że wysoki kurs złotego nie wynika bynajmniej z kwitnącego stanu polskiej gospodarki, lecz z popytu na polskie papiery dłużne, obiecujące wysokie gwarantowane odsetki. W rezultacie, zamiast inwestować i tworzyć miejsca pracy dla bezrobotnych, płacimy co roku ogromne sumy z tytułu rat i odsetek od długu publicznego, powstałego w wyniku mało fraszobliwej polityki dotacji, subwencji, zasiłków itd.

KILKA SŁÓW PODSUMOWANIA

Polska jest krajem o ogromnym potencjale ludzkim i materialnym, cierpiącym na równie wielkie dysproporcje i zaległości spowodowane niekonsekwentną polityką społeczno-gospodarczą po 1992 r. Omówione wyżej, stojące przed Polską

wyzwanie sprowadza się do jak najszybszego zejścia z polityki „trzeciej drogi” ustrojowej. Droga ta, na którą dziś już nie stać nawet bogatych członków Unii Europejskiej, prowadzi do kryzysu finansów publicznych. Zadaniem dzisiejszego pokolenia Polaków jest zahamowanie tego procesu i powrót do zdrowej, zrównoważonej gospodarki rynkowej, która mniej obiecuje ludziom niż „trzecia droga”, ale za to stwarza warunki dla dynamizacji rozwoju i rzeczywistej poprawy gospodarczej.

PRENUMERATA W WYDAWNICTWIE

„PRZEGLĄD ZACHODNI”

**Kwartalnik Instytutu Zachodniego w Poznaniu,
interdyscyplinarne czasopismo naukowe
zamieszczające opracowania dotyczące Polski, Niemiec i Europy
ukazujące się nieprzerwanie od 1945 r.**

Cena pojedynczego numeru **9 zł** (VAT 0%)

Zniżki w prenumeracie:

1. Cena wydawcy
2. 10% bonifikaty w prenumeracie rocznej
3. 10% bonifikaty w przypadku zamówienia więcej niż dwóch egzemplarzy

Cena prenumeraty rocznej wraz z bonifikatą wynosi 32,40 zł. Wysyłka jest realizowana po otrzymaniu dowodu wpłaty. Wpłaty prosimy kierować na konto Instytutu Zachodniego:

**Wielkopolski Bank Kredytowy III Oddz. Poznań
nr rachunku 10901359-2408-128-00-0**

z dopiskiem na blankiecie przekazu:

„Prenumerata PZ na rok 2003”

Prosimy o czytelne podanie na blankiecie adresu prenumeratora