

**WSPÓŁCZESNE
PROBLEMY EKONOMICZNE.**

**POLITYKA PAŃSTWA
A PROCES GLOBALIZACJI**

Studia Ekonomiczne

ZESZYTY NAUKOWE

WYDZIAŁOWE

UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO

W KATOWICACH

**WSPÓŁCZESNE
PROBLEMY EKONOMICZNE.
POLITYKA PAŃSTWA
A PROCES GLOBALIZACJI**

**Redaktor naukowy
Grażyna Wolska**



Katowice 2013

**Publikacja powstała we współpracy z Katedrą Ekonomii
na Wydziale Zarządzania i Ekonomiki Usług
Uniwersytetu Szczecińskiego**

Komitet Redakcyjny

Krystyna Lisiecka (przewodnicząca), Anna Lebda-Wyborna (sekretarz),
Florian Kuźnik, Maria Michałowska, Antoni Niederliński, Irena Pyka,
Stanisław Swadźba, Tadeusz Trzaskalik, Janusz Wywiół, Teresa Żabińska

Komitet Redakcyjny Wydziału Ekonomii

Stanisław Swadźba (redaktor naczelny), Magdalena Tusińska (sekretarz),
Teresa Kraśnicka, Maria Michałowska, Celina Olszak

Rada Programowa

Lorenzo Fattorini, Mario Glowik, Gwo-Hsiu Tzeng,
Zdeněk Mikoláš, Marian Noga, Bronisław Micherda, Miloš Král

Redaktor

Elżbieta Spadzińska-Żak

Skład

Wojtek Grzegorek

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach 2013

ISBN 978-83-7875-104-5

ISSN 2083-8611

Wersją pierwotną „Studiów Ekonomicznych” jest wersja papierowa

Wszelkie prawa zastrzeżone. Każda reprodukcja lub adaptacja całości
bądź części niniejszej publikacji, niezależnie od zastosowanej
techniki reprodukcji, wymaga pisemnej zgody Wydawcy

WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU EKONOMICZNEGO W KATOWICACH

ul. 1 Maja 50, 40-287 Katowice, tel. 32 257-76-30, fax 32 257-76-43
www.wydawnictwo.ue.katowice.pl, e-mail: wydawnictwo@ue.katowice.pl

SPIS TREŚCI

Wstęp	8
Agnieszka Grzybowska GLOBALIZACJA – SZANSE I ZAGROŻENIA	9
Summary	19
Renata Jedlińska SPOŁECZNY WYMIAR GLOBALIZACJI – WYBRANE PROBLEMY	20
Summary	28
Justyna Mirończuk KAPITAŁ LUDZKI W DOBIE GLOBALIZACJI I INTEGRACJI	29
Summary	40
Sylwia Para G20 JAKO INSTRUMENT STEROWANIA GOSPODARKĄ ŚWIATOWĄ	41
Summary	49
Grażyna Krzyminiewska NIERÓWNOŚCI A ROZWÓJ SPOŁECZNY ŚWIATA	51
Summary	60
Anna Gardocka-Jałowiec KONSUMPCJA A GLOBALIZACJA	61
Summary	70
Agnieszka Bretyn GLOBALNE TENDENCJE WSPÓŁCZESNEJ KONSUMPCJI A RACJONALNOŚĆ ZACHOWAŃ KONSUMENTÓW W POLSCE	71
Summary	84
Andrzej Dzun GLOBALIZACJA A WSPÓŁCZESNY HANDEL MIĘDZYNARODOWY	85
Summary	94
Tomasz Tylec UWARUNKOWANIA GLOBALNE I REGIONALNE BEZPIECZEŃSTWA ENERGETYCZNEGO POLSKI	95
Summary	102

Danuta Miłaszewicz	
WOLNOŚĆ EKONOMICZNA I SPOSÓB RZĄDZENIA JAKO UWARUNKOWANIA ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU.....	101
Summary.....	111
Elżbieta Soszyńska	
POSTWASZYNGTOŃSKI KONSENSUS, CZYLI: CZY ISTNIEJĄ REGUŁY BUDOWY ZDROWEJ GOSPODARKI?	114
Summary.....	123
Anna Wróbel	
LIBERALIZACJA I PROTEKCJONIZM W POLITYCE PAŃSTWA – PRZYKŁAD SEKTORA ROLNEGO	124
Summary.....	131
Monika Szudy	
ROLA PAŃSTWA W ZAPEWNIANIU NEUTRALNOŚCI KONKURENCYJNEJ – DOŚWIADCZENIA WYBRANYCH KRAJÓW	132
Summary.....	141
Andrzej Cieślik, Jan Jakub Michałek, Jerzy Mycielski	
WPŁYW ROZWOJU SPOŁECZNEGO NA WIELKOŚĆ WYMIANY HANDLOWEJ KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ.....	142
Summary.....	154
Ewa Lechman	
ZRÓŻNICOWANIE GOSPODAREK POD WZGLĘDEM POZIOMU WDROŻENIA NOWOCZESNYCH TECHNOLOGII. ANALIZA EMPIRYCZNA.....	155
Summary.....	164
Elżbieta Pohulak-Żołędowska	
MIEJSCE NAUKI W KREOWANIU INNOWACJI WE WSPÓŁCZESNYCH GOSPODARKACH.....	165
Summary.....	175
Magdalena Cyrek	
DYSPROPORCJE W ROZWOJU USŁUG WIEDZOCHŁONNYCH ZAAWANSOWANYCH TECHNOLOGICZNIE BARIERĄ KONWERCENCJI GOSPODAREK UNII EUROPEJSKIEJ.....	176
Summary.....	186

Renata Pęciak	
KORUPCJA JAKO PRZEJAW <i>CRONY CAPITALISMU</i> NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH GOSPODAREK AZJATYCKICH	187
Summary	198
Sławomir Czetwertyński	
PROBLEM RZADKOŚCI W INTERECIE	200
Summary	208
Tomasz Białowąs	
ZAGRANICZNE INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE JAKO CZYNNIK WZROSTU ZNACZENIA INDII W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ	209
Summary	219
Marcin Menkes	
ZASADY ODPOWIEDZIALNEGO UDZIELANIA I ZACIĄGANIA ZAGRANICZNYCH POŻYCZEK PUBLICZNYCH. WYBRANE ASPEKTY	220
Summary	228
Grzegorz Kwiatkowski	
WŁASNOŚĆ PAŃSTWOWA A ROLA PAŃSTWA WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE	230
Summary	239
Marcin Spychała	
POMOC PUBLICZNA W WARUNKACH GOSPODARKI RYNKOWEJ	240
Summary	249
Rafał Nagaj	
ROLA PAŃSTWA W NIWELOWANIU NIERÓWNOŚCI DOCHODOWYCH	252
Summary	261
Jacek Klich	
PAŃSTWO I RYNEK W SEKTORZE OCHRONY ZDROWIA W POLSCE: KIERUNKI I PERSPEKTYWY	262
Summary	269
Piotr Szkudlarek	
PAŃSTWO W PROCESIE ROZWOJU RYNKU USŁUG TELEKOMUNIKACYJNYCH W POLSCE	270
Summary	277

WSTĘP

Globalny kryzys, który zaczął się w 2007 roku, uaktywnił i wzmocnił dyskusję na temat zmierzchu supremacji liberalnego kapitalizmu oraz możliwości jego zastąpienia. Nie oznacza to, że zanikła wiara w rynek. W dalszym ciągu wielu ekonomistów podkreśla znaczenie rynku i swobody gospodarczej, która wyzwala potrzebną dla rozwoju gospodarki kreatywność, inwencję i pomysłowość. Coraz rzadziej spotkać się jednak można z głębokim przekonaniem wśród ekonomistów, że wolny rynek oraz neutralność rządu wobec gospodarki jest najlepszym rozwiązaniem. Zarysowująca się metamorfoza w poglądach ekonomistów znajduje odzwierciedlenie w publikacjach polskich i obcojęzycznych, jak również w tekstach ujętych w prezentowanym opracowaniu. Dyskusja toczy się zwłaszcza wokół roli państwa w gospodarce wolnorynkowej. Wielu z ekonomistów twierdzi *explicite*, że rola państwa jako regulatora powinna być przede wszystkim adekwatna do poziomu rozwoju gospodarczego państwa i cechować się zmienną równowagą między zakresem państwa jako regulatora a koniecznymi ograniczeniami jego interwencji. Można zaryzykować także postawienie tezy, że wśród ekonomistów panuje ogólna zgoda, iż relacje zachodzące między instytucjami regulacyjnymi a efektywnością gospodarki są złożone i podlegać powinny ciągłym i szybkim zmianom. Przede wszystkim z tych właśnie powodów potrzebna jest umiejętnie zaplanowana i kierowana polityka regulacji. Interwencja władzy nie powinna być oczywiście nadużywana. Regulacja winna służyć konkurencji, a nie występować zamiast konkurencji.

Światowy kryzys oraz postępujące tempo przemian w gospodarce globalnej spotęgowały także dyskusje na temat ekonomii jako nauki. W debacie tej nie brak sporów, kontrowersji i emocji, które przybierają na sile. Trwająca wśród ekonomistów polemika koncentruje się na wielu problemach związanych z teorią i praktyką społeczno-ekonomiczną, w tym między innymi na użyteczności ekonomii. Pojawiło się wiele krytycznych opinii dotyczących przekonania, zwłaszcza wśród makroekonomistów, o możliwości stworzenia uniwersalnych, w pełni oddających rzeczywistość gospodarczą modeli ekonomicznych. Próby poszukiwania nowych, bardziej skutecznych rozwiązań podejmowane są od czasu powstania ekonomii jako nauki. Ekonomisci próbują podjąć to wyzwanie, zadanie to okazało się jednak bardzo skomplikowane. Tym bardziej że ekonomia jest stosowaną nauką społeczną, nauką, która zajmuje się tworzeniem narzędzi

pozwalających zrozumieć rzeczywistość i w konsekwencji ułatwić funkcjonowanie społeczeństwa. Traktowanie jej zaś jako nauki laboratoryjnej nie przyniesie oczekiwanych skutków. W sposób wyraźny pokazał to kryzys, który, pomimo że stał się kryzysem globalnym, to jednak jego sekwencja w każdym kraju była inna. Jednoznacznie też dowiódł, że świat jest bardzo złożony i nieprzewidywalny, a proste schematy nie sprawdzają się.

Prezentowane Państwu opracowanie naukowe, zatytułowane *Współczesne problemy ekonomiczne. Polityka państwa a proces globalizacji* jest próbą połączenia opisu i analizy zagadnień związanych z szeroko pojętymi procesami globalizacyjnymi (w tekstach tych podjęta została próba odpowiedzi na wyzwania globalnej gospodarki XXI wieku), liberalizacyjnymi w ujęciu teoretycznym i praktycznym oraz rozwiązaniami i dylematami w sferze regulacyjnej roli państwa. Zagadnienia te rozpatrywane są w wyniku korelacji wyzwań rozwojowych współczesnej gospodarki i przemian cywilizacyjnych w świecie. Zespolenie podejścia teoretycznego z empirią i wymogami współczesnej gospodarki pozwoliło Autorom zaprezentować kierunki ekonomicznych badań naukowych. Inaczej ujmując, prezentowane w książce prace przypominają o kwestiach, które mają charakter metodologiczny, niemniej jednak nawiązują głównie do rozwiązań utylitarnych. Takie podejście pozwala przede wszystkim wykazać, że do prawidłowego rozstrzygnięcia kwestii praktycznych z reguły potrzebna jest pełna i gruntowna wiedza na temat faktów odnoszących się do odrębnych przypadków.

Sekwencja opracowań w zbiorze została zestawiona według koncepcji przechodzenia od zagadnień o charakterze globalnym w aspekcie teoretycznym i/lub metodologicznym do problemów dotyczących regulacyjnej roli państwa, również z perspektywy teoretycznej i/lub metodologicznej.

Przekazując książkę Czytelnikom, żywię nadzieję, że teksty zawarte w publikacji spotkają się z zainteresowaniem teoretyków i praktyków oraz że będą inspiracją do dalszych naukowych rozważań.

Dr hab. prof. UE Grażyna Wolska
redaktor naukowy

Agnieszka Grzybowska

Uniwersytet w Białymstoku

GLOBALIZACJA – SZANSE I ZAGROŻENIA

Wprowadzenie

Globalizacja współczesnej gospodarki jest faktem. Przez jednych traktowana jako rozwiązanie wszystkich problemów, przez innych określana mianem samego zła. Czym charakteryzuje się proces wzbudzający tak silne i skrajne emocje? Dlaczego często podmioty gospodarujące nie potrafią dostrzec i rozpoznać jego mechanizmów? Czy to, co dzieje się wokół to globalizacja, jej przesłanki, a może już skutki? To tylko kilka z wielu pytań, na które odpowiedzi wywołują spory między naukowcami, a których rozstrzygnięcie może mieć realny wpływ na przyszłość świata.

Celem opracowania jest zwrócenie uwagi na złożoność procesu globalizacji. Poprzez analizę podstawowych wielkości ekonomicznych podjęta zostanie próba określenia oddziaływania procesów globalizacyjnych na efektywność funkcjonowania gospodarki polskiej. Wskazane zostaną szanse i zagrożenia, jakie niesie ze sobą globalizacja.

1. Meandry globalizacji

W zależności od dyscypliny nauki reprezentowanej przez badaczy zajmujących się globalizacją można dostrzec interpretacje nadające globalizacji charakter ekonomiczny, socjologiczny, polityczny, kulturowy lub techniczny¹.

G.W. Kołodko definiuje globalizację jako historyczny proces liberalizacji i postępującej w ślad za tym integracji funkcjonujących dotychczas w pewnym odosobnieniu rynków kapitału, towarów i siły roboczej w jeden współzależny rynek światowy².

¹ A. Muller, Globalizacja – mit czy rzeczywistość?, w: Globalizacja od a do Z, red. E. Czarny, NBP, Warszawa 2004, s. 37.

² G.W. Kołodko, Polska z globalizacją w tle. Instytucjonalne i polityczne aspekty rozwoju gospodarczego, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 2007, s. 28.

„Warunkiem globalizacji a jednocześnie jej skutkami jest ujednoczenie mechanizmów ekonomicznych funkcjonowania rynków narodowych i międzynarodowych. Bez zbliżenia tych mechanizmów globalizacja nie zostałaby zapoczątkowana, zarazem jednak bez globalizacji niemożliwe byłoby ukształtowanie jednolitego w skali świata mechanizmu funkcjonowania gospodarki światowej; współcześnie jest nim mechanizm wolnego rynku i wolnego handlu³”.

Każde państwo zainteresowane jest osiągnięciem i utrzymaniem wysokiego tempa wzrostu gospodarczego. Zdaniem G.W. Kołodki sukces w sferze szybkiego tempa wzrostu gospodarczego odnosić mogą jedynie te kraje, które z jednej strony potrafią w miarę bezinflacyjnie stymulować przyrost własnego popytu i w warunkach otwierania się oraz rosnącej konkurencyjności międzynarodowej korzystać z popytu cudzego, a z drugiej strony mają zdolność przyciągania obcych oszczędności i zamiany ich w długoterminowy kapitał powiększający własne moce wytwórcze⁴.

Globalizacja stanowi silny czynnik przemian i jest poważnym wyzwaniem dla gospodarek.

2. Polska w aspekcie globalizacji

Polska poprzez rosnące inwestycje zagraniczne oraz wymianę handlową włączana jest w procesy globalizacyjne. Dzieje się tak głównie dzięki postępowi technologicznemu, który ułatwia oraz powoduje obniżkę kosztów komunikacji, transportu, co w efekcie prowadzi do wzrostu międzynarodowego handlu oraz inwestycji zagranicznych. Za istotny element globalizacji uznaje się przede wszystkim nowoczesną komunikację rozumianą jako szybki i wydajny przepływ informacji. Za nimi podąża rozwinięta infrastruktura telekomunikacyjna, wymiana handlowa czy wzrost gospodarczy⁵.

Wyniki współpracy gospodarki polskiej z otoczeniem uwidaczniają się między innymi w wielkościach ekonomicznych przez nią osiągniętych. Z rankingu Instytutu Globalizacji⁶, oceniającego najszybciej rozwijające się

³ P. Bożyk, Globalizacja: istota, szanse, zagrożenia, „Res Humana” 2006, nr 5, s. 16.

⁴ G.W. Kołodko, Globalizacja a odrabianie zaległości rozwojowych, referat z konferencji: „Globalization and Catching-up in Emerging Market Economies”, WSPiZ, 16-17 maja 2002 r., s. 35, http://www.tiger.edu.pl/kolodko/kolodko/referaty/pl/Kolodko_Pol.pdf

⁵ Ministerstwo Gospodarki, Globalizacja gospodarki – wybrane cechy procesu, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2007, s. 23-24.

⁶ Ranking Instytutu Globalizacji różni się od innych dostępnych zestawień tym, że nie bazuje na kryteriach uznaniowych, lecz na analizie zmian dynamiki głównych wskaźników ekonomicznych, takich jak np. PKB, inflacja, bezrobocie, import czy eksport.

państwa świata wynika, iż Polska znajduje się w gronie 30 najlepiej rozwijających się państw globu. Pozycja Polski jest stabilna, chociaż zdaniem autora rankingu nasz kraj nie wykorzystuje w pełni potencjału, jakim jest wolny handel i swoboda gospodarcza.

Tabela 1

Ranking – zmiana PKB i PKB *per capita* – pierwsza trzydziestka państw

Miejsce w rankingu	Państwo	Zmiana PKB	Miejsce w rankingu	Państwo	PKB na osobę (PPP) USD
1	Singapur	14,5%	1	Singapur	56 521
2	Tajwan	10,8%	2	Norwegia	52 012
3	Indie	10,4%	3	Stany Zjednoczone	47 283
4	Chiny	10,3%	4	Hongkong	45 736
5	Argentyna	9,2%	5	Szwajcaria	41 663
6	Turcja	8,2%	6	Holandia	40 764
7	Tajlandia	7,8%	7	Australia	39 699
8	Brazylia	7,5%	8	Austria	39 634
9	Filipiny	7,3%	9	Kanada	39 057
10	Hongkong	6,8%	10	Irlandia	38 549
11	Indonezja	6,1%	11	Szwecja	38 031
12	Korea Południowa	6,1%	12	Dania	36 449
13	Szwecja	5,6%	13	Belgia	36 100
14	Meksyk	5,5%	14	Niemcy	36 033
15	Chile	5,3%	15	Tajwan	35 227
16	Pakistan	4,8%	16	Wielka Brytania	34 919
17	Ukraina	4,2%	17	Finlandia	34 585
18	Rosja	4,0%	18	Francja	34 077
19	Słowacja	4,0%	19	Japonia	33 804
20	Japonia	3,9%	20	Korea Południowa	29 835
21	Polska	3,8%	21	Hiszpania	29 741
22	Niemcy	3,5%	22	Włochy	29 392
23	Estonia	3,1%	23	Grecja	28 433
24	Finlandia	3,1%	24	Nowa Zelandia	26 966
25	Kanada	3,1%	25	Czechy	24 869
26	RPA	2,8%	26	Portugalia	23 222
27	Stany Zjednoczone	2,8%	27	Słowacja	22 128
28	Australia	2,7%	28	Polska	18 936
29	Szwajcaria	2,6%	29	Węgry	18 738
30	Czechy	2,3%	30	Estonia	18 518

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Baranowska-Skimina, Ranking gospodarek świata 2011, <http://www.egospodarka.pl/70915,Ranking-gospodarek-swiata-2011,3,39,1.html>, dostęp: 24.04.2012.

Biorąc pod uwagę zmianę produktu krajowego brutto, Polska na tle pozostałych państw wypada dość przeciętnie, zajmując 21. miejsce ze wzrostem zaledwie o 0,2 punktu procentowego wyższym od średniej. Czołówkę rankingu państw osiągających najwyższy produkt krajowy brutto na osobę mierzony parytetem siły nabywczej stanowią praktycznie najbogatsze państwa świata z Singapurem, Norwegią i Stanami Zjednoczonymi na czele. Na przeciwległym biegunie znalazły się cztery państwa azjatyckie, których obywatele należą do najbiedniejszych (Indonezja, Filipiny, Indie, Pakistan). Polska z 18 936 USD na mieszkańca znalazła się na 28. miejscu z wynikiem o około 6 tys. USD niższym od średniej.

Raport wskazuje, że wzrost PKB miał minimalny wpływ na średni spadek bezrobocia (z 8,9 do 8,8%). Problem braku możliwości podjęcia pracy jest widoczny głównie w państwach europejskich, aż 7 państw spośród 10 z największym bezrobociem to członkowie Unii Europejskiej (Hiszpania, Łotwa, Litwa, Estonia, Słowacja, Irlandia i Grecja). Z kolei wśród 10 państw o najniższym bezrobociu pochodzące z Unii Europejskiej są tylko trzy (Dania, Austria i Holandia). Polska (9%) odnotowała minimalny spadek w rankingu w stosunku do zeszłego roku (z 33. na 34. pozycję), z ciągle wyższym bezrobociem od średniej⁷.

Tabela 2

Ranking – wartość eksportu i importu – pierwsza trzydziestka państw

Miejsce w rankingu	Państwo	Wartość Eksportu w mld USD	Miejsce w rankingu	Państwo	Wartość Importu w mld USD
1	Chiny	1 577,8	1	Stany Zjednoczone	1 968,1
2	Stany Zjednoczone	1 278,1	2	Chiny	1 395,1
3	Niemcy	1 268,8	3	Niemcy	1 067,1
4	Japonia	769,8	4	Japonia	692,6
5	Holandia	571,9	5	Francja	605,8
6	Francja	520,5	6	Wielka Brytania	557,6
7	Korea Południowa	466,4	7	Holandia	516,7
8	Włochy	447,8	8	Włochy	484,0
9	Belgia	411,2	9	Hongkong	442,0
10	Wielka Brytania	404,7	10	Korea Południowa	425,2
11	Hongkong	401,0	11	Kanada	401,5
12	Rosja	400,0	12	Belgia	390,2

⁷ M. Łangalis, Ranking najbardziej dynamicznie rozwijających się gospodarek na świecie 2011, Instytut Globalizacji 2011, s. 8, www.globalizacja.org, dostęp: 24.04.2012.

cd. tabeli 2

13	Kanada	387,2	13	Indie	322,7
14	Singapur	351,9	14	Hiszpania	312,2
15	Meksyk	298,4	15	Singapur	310,8
16	Tajwan	274,6	16	Meksyk	310,6
17	Hiszpania	244,5	17	Tajwan	251,2
18	Indie	216,2	18	Rosja	248,4
19	Australia	212,4	19	Australia	201,6
20	Brazylia	201,9	20	Brazylia	191,5
21	Szwajcaria	195,4	21	Turcja	185,5
22	Tajlandia	195,3	22	Tajlandia	182,4
23	Szwecja	158,4	23	Szwajcaria	176,2
24	Indonezja	158,2	24	Polska	173,8
25	Polska	155,9	25	Austria	158,5
26	Austria	151,8	26	Szwecja	147,9
27	Czechy	132,8	27	Indonezja	131,7
28	Norwegia	131,7	28	Czechy	126,2
29	Irlandia	117,2	29	RPA	94,0
30	Turcja	113,9	30	Węgry	88,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: A. Baranowska-Skimina, Ranking gospodarek..., op. cit.

Według raportu 2010 rok przyniósł ożywienie gospodarcze, a wraz z nim znaczący wzrost obrotów handlu zagranicznego (tabela 2). Największym eksporterem na świecie są Chiny, na drugie (z trzeciego) miejsce awansowały Stany Zjednoczone, na trzeciej pozycji uplasowały się Niemcy. Polska zanotowała wzrost eksportu o ok. 19 mld USD, zajmując 25. miejsce w rankingu. Import dóbr pokazuje, jak bardzo kraj jest otwarty na produkty innych państw. Polska z importem na poziomie 173,8 mld USD zajęła 24. miejsce, odnotowując spadek w stosunku do poprzedniego roku o 3 pozycje. Polska, pomimo spadku inwestycji o 1,4 mld USD, odnotowała awans aż o sześć pozycji (15. miejsce)⁸.

Tylko dwa państwa (Irlandia i Japonia) nie zanotowały wzrostu cen w ciągu roku, a Polska z inflacją na poziomie 3,1% znalazła się na 25. miejscu⁹. Notoryczny stan nierównowagi budżetowej połączony z rosnącymi zobowiązaniami społecznymi może doprowadzić do niekorzystnych zjawisk w gospodarce. Pomimo znacznej poprawy wyników wzrostu gospodarczego wiele państw, w tym Polska, boryka się z deficytem budżetowym.

Ogólnie Polska w ciągu trzech edycji rankingu gospodarek świata, opracowywanego przez Instytut Globalizacji, obejmujących lata 2008-2010, odnotuje

⁸ A. Baranowska-Skimina, Ranking gospodarek..., op. cit.

⁹ M. Łangalis, Ranking..., op. cit., s. 9.

stabilizację. PKB się zwiększa, nieznacznie zmniejsza się również bezrobocie. Niekorzystna dla Polski jest stosunkowo uciążliwa inflacja na średnim poziomie 3,6% oraz bardzo szybko rosnący deficyt finansów publicznych, który jeszcze za 2008 rok wynosił 3,9% w stosunku do PKB, a w edycji rankingu 2011 roku 7,9%. Wydaje się, iż jedynie efektywne reformy finansów publicznych mogą odwrócić ten trend. W przeciągu analizowanego okresu spadły obroty handlu zagranicznego oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne¹⁰.

Tabela 3

Wybrane wskaźniki gospodarki Polski

Porównywana dziedzina	Edycja rankingu		
	2009	2010	2011
PKB	4,8%	1,7%	3,8%
PKB <i>per capita</i> (w USD)	17 482	18 070	18 936
Bezrobocie	9,5%	9,1%	9,0%
Inflacja	4,2%	3,5%	3,1%
Deficyt (% do PKB)	-3,9%	-7,1%	-7,9%
Eksport (w mld USD)	177,4	136,7	155,9
Import (w mld USD)	201,8	149,6	173,8
BIZ (w mld USD)	16,5	11,4	10
Pozycja w rankingu	28	26	29

Źródło: M. Łangalis, Ranking..., op. cit., s. 16.

Aby przyspieszyć rozwój i efektywniej włączać się w postępujące na świecie procesy globalizacyjne, Polska, zdaniem Ministerstwa Gospodarki, powinna zintensyfikować działania prowadzące do¹¹:

- obniżenia barier wejścia na rynek dla inwestycji zagranicznych poprzez upraszczanie prawa, w tym zwłaszcza prawa podatkowego i finansowego,
- zwiększenia swobody działalności gospodarczej,
- znaczącego zwiększenia inwestycji w postęp naukowy i technologiczny,
- zwiększenia dostępności do Internetu.

Globalizacja to gospodarczy fakt, z którym nie należy dyskutować, bo efekty z tego żadne. Tej maszyny zatrzymać się nie da. Większa część współczesnych społeczeństw na procesy globalizacyjne reaguje z dużym niepokojem o dzień jutrzejszy. Wzrasta świadomość, iż o dniu jutrzejszym decydują korpo-

¹⁰ Ibid., s. 16.

¹¹ Ministerstwo Gospodarki, Globalizacja gospodarki – wybrane cechy procesu, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 2007, s. 32.

racje, wkraczające i oddziaływające na sprawy gospodarcze brutalnie i bezkompromisowo. Świat kocha zwycięzców globalnej rywalizacji, a sprawy przegranych spychane są na margines życia gospodarczego. Najważniejszy wydaje się rozwój gospodarczy, jego warunki i perspektywy. Globalizacja wywoływała, wywołuje i wywoływać będzie skrajne emocje – od uwielbienia aż po negację.

3. Globalizacja jako pozytywny proces gospodarczy

Zwolennicy globalizacji uzasadniają swoje stanowisko następującymi jej zaletami¹²:

- stwarza dogodne warunki do kooperacji ludzi różnych społeczeństw w tworzeniu programów ekonomicznych i prawnych,
- prowadzi do wydłużenia maksymalnej dożywalności na skutek umasowionej medycyny i profilaktyki, szybkiego rozprzestrzeniania się osiągnięć światowej kultury dzięki elektronicznej sieci informatycznej,
- umożliwia rozwój wielkich korporacji gospodarczych międzynarodowych i międzykontynentalnych,
- daje możliwość nieograniczonego transferu technologii i przepływu siły roboczej – możliwość – szansa na zwalczenie ubóstwa,
- upowszechnia proces globalnego komunikowania poprzez telekomunikację, telewizję satelitarną i Internet,
- dzięki globalizacji świat jest zjednoczony, bez wojen i granic.

Otwarcie gospodarki na świat daje możliwość upowszechnienia nowoczesnych, konkurencyjnych technologii produkcyjnych, wprowadza innowacyjność w wielu płaszczyznach życia, aktywizuje gospodarczo, integruje osoby o odmiennej kulturze, umożliwia swobodne przemieszczanie się osób w coraz krótszym czasie.

Globalizacja wpływa na likwidację wielu ograniczeń utrudniających pełne wykorzystanie możliwości produkcyjnych przedsiębiorstw. Wytwarzane produkty traktowane są jako globalne standardy, rozwija się globalna konkurencja, powstają nowe, ogólnoswiatowe przemysły. Korporacje wdrażają i wykorzystują do praktyki gospodarczej nowoczesne, światowe rezultaty prac badawczych i rozwojowych. Zacieśniają się związki między inwestycjami, handlem zagranicznym, przepływem kapitału i możliwościami wykorzystania nowych technologii. Wskutek prywatyzacji i wzrostu udziału w działalności społeczno-gospodarczej pod-

¹² Globalizacja – zagrożenie czy nadzieja?, <http://zs-wolomin.edupage.org/files/globalizacja.pdf>, dostęp: 24.05.2012.

miotów prywatnych i publicznych globalizacja osłabia rolę państwa, dzięki nowym możliwościom pojawiają się nowe szanse, wpływające na zwiększenie rozwojowych możliwości gospodarek¹³.

Mnogością przykładów szans generowanych w związku z procesem globalizacji nie sposób jednak przysłonić negatywnych skutków wskazywanych przez jej krytyków.

4. Globalizacja jako zjawisko negatywne

Nie przez wszystkich globalizacja traktowana jest jako dobrodziejstwo i niejako środek na słabości społeczne i gospodarcze. Jej przeciwnicy formułują całą listę zagrożeń¹⁴:

- prowokowanie buntów i rewolucji światowych – globalny terroryzm,
- narastanie nierówności społecznej wskutek nierównomiernej dystrybucji dóbr, usług i finansów,
- katastrofalne rozmiary zagrożeń środowiskowych w związku z rozwojem przemysłu i urbanizacji,
- realna możliwość katastrofy lub wojny nuklearnej,
- szerzenie demoralizacji, głównie przez wszechobecne mass media,
- ubezwłasnowolnienie narodów,
- niszczenie tradycji i religii – propagowanie „mieszanki” kulturowej,
- promowanie sztucznego autorytetu „gwiazdy”, a nie prawdziwych wartości moralnych,
- dominacja społeczeństwa konsumpcyjnego nad twórczym,
- „zmniejszenie się świata” – likwidacja geografii świata.

Niejednokrotnie w wyniku procesów globalizacji rodzimy kapitał podmiotów gospodarczych wypierany jest przez korporacje transnarodowe. Napływ towarów z zagranicy skutkuje ograniczeniem rozmiarów produkcji krajowej, a zjawisku temu towarzyszyć może odpływ wysoko kwalifikowanych pracowników do państw wyżej rozwiniętych, oferujących atrakcyjniejsze warunki zatrudnienia i lepsze możliwości rozwoju. Występuje koncentracja inwestycji w określonych regionach, co jest jednoznaczne z niedoinwestowaniem i problemem bezrobocia w obszarach mniej atrakcyjnych. Wśród zagrożeń wynikających z procesu globalizacji wymienić należy również możliwość odwrócenia

¹³ Polski problem globalizacji Europy, http://www.bryk.pl/teksty/studia/pozosta%C5%82e/-socjologia/18691-polski_problemy_globalizacji_europy.html, dostęp: 25.05.2012.

¹⁴ Globalizacja – zagrożenie..., op. cit.

strumieni kapitału skutkującego ucieczką kapitału z danej gospodarki. Nie sposób nie zauważyć występujących i pogłębiających się rozpiętości w rozwoju gospodarczym poszczególnych państw, a także występowania tak zwanej globalizacji świata przestępczego, przejawiającej się w rozprzestrzenianiu przestępczości zorganizowanej na nowe obszary działania.

Krytycy przypisują globalizacji wspieranie materialistycznego stylu życia, dostosowywanie narodowego prawa do interesów korporacji, wzmacnianie pozycji ogólnonarodowego kapitału. Zwracają uwagę na występowanie „wędrowek” z ekonomicznych powodów, których następstwem są różnego typu napięcia społeczne. Podkreślają, iż w wyniku globalizacji wysoko rozwinięte państwa będą się szybko rozwijać, zaś państwa biedne przypuszczalnie będą stać w miejscu. Wśród negatywnych cech globalizacji jej przeciwnicy wymieniają¹⁵:

- zagrożenie suwerenności państw ze strony instytucji finansowych oraz korporacji międzynarodowych,
- niebezpieczeństwo degradacji naturalnego środowiska,
- możliwość zaniku ekonomicznej niezależności społeczeństw,
- pogłębienie się przepaści między bogatymi a biednymi.

Zdaniem J.E. Stiglitz globalizacja nie służy dziś potrzebom licznych biednych na tym świecie, nie służy też poprawie środowiska naturalnego. Nie służy zapewnieniu stabilności gospodarki światowej¹⁶.

Analizując szanse i zagrożenia towarzyszące globalizacji, można z całą pewnością stwierdzić, że nie jest to automatyczny, zbawczy proces we współczesnym świecie, którego finałem będzie idealny i bezkonfliktowy świat, idealne i efektywne gospodarki. Globalizacja może okazać się nie totalną integracją, lecz totalnym rozpadem. Obserwować można ogólną dezorganizację życia społecznego, wzrost napięć i agresji¹⁷. Nawet po przytoczeniu argumentów zarówno popierających, jak i negujących zjawisko globalizacji nie można bezdyskusyjnie rozwiązać pojawiających się wątpliwości. I niestety nie mają one charakteru tymczasowego, należy się spodziewać, że w przyszłości również pojawią się będą liczne kontrowersje. Wydaje się, iż nie można liczyć tylko na sam sukces, a poniesienie określonych kosztów jest jego naturalną konsekwencją. Oby tylko ich rozmiar nie przekroczył rozmiaru sukcesu.

¹⁵ Polski problem globalizacji..., op. cit.

¹⁶ J.E. Stiglitz, Globalizacja, PWN, Warszawa 2004, s. 192.

¹⁷ Globalizacja – zagrożenie..., op. cit.

Podsumowanie

Ocena skutków procesu globalizacji, szans i zagrożeń wpływających z możliwości swobodnego przepływu towarów, kapitału czy technologii jest zróżnicowana. Nie brak entuzjastów globalizacji, nie brak również zdeklarowanych przeciwników. Strategie realizowane przez przedsiębiorstwa transnarodowe nie zawsze są zgodne z interesami wszystkich państw, a nadanie charakteru ponadnarodowego produkcji nie zlikwiduje, a czasem nawet nie zmniejszy dysproporcji między bogatymi a biednymi.

Globalizacja nie jest lekiem na całe zło. Kwestia, która ma istotne znaczenie dla rozwoju współczesnych gospodarek, to jak czerpać korzyści z globalizacji, unikając jednocześnie czyhających zagrożeń. Rozważania podjęte w niniejszym opracowaniu z pewnością nie wyczerpują ogromu zagadnień związanych z globalizacją, stanowią jedynie wycinek refleksji nad konsekwencjami tworzenia współzależnego rynku globalnego.

THE GLOBALIZATION – OPPORTUNITIES AND THREATS

Summary

The globalization in the contemporary global economy is a fact. There are many enthusiasts and critics of that process, what caused that it is hard to dispel indisputably all doubts refer to the globalization. Strategies carried out by transnational corporations usually do not correspond to the interests of host economies. Moreover, transnational character of production does not guarantee that disparities between developed and developing economies will be eliminated or even reduced. It seems that participation in globalization process requires incurring particular economic costs. However, an ability to profit from the globalization, while minimizing its negative effects, is expected to play an important role in the development of contemporary economies.

Renata Jedlińska

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach

SPOŁECZNY WYMIAR GLOBALIZACJI – WYBRANE PROBLEMY

Wiek XX zaznaczył się w historii świata licznymi, znaczącymi wydarzeniami i doniosłymi procesami społecznymi. Dzięki temu zyskał wiele określeń, na przykład „wiek skrajności”¹, „koniec historii”², „widzialna ciemność”³, z których każde podkreśla jego przelomowość, wyjątkowość i niepowtarzalność.

W dobie globalizacji podstawowe trendy społeczne polegają na tworzeniu społeczeństwa informatycznego, czyli takiego, które zdolne jest skutecznie komunikować się z otoczeniem. Wiodącą rolę w tym społeczeństwie odgrywa klasa kreatywna, kapitał intelektualny, pomysłowość, twórczość oraz wiedza, która kreuje bogactwo i pozwala generować zyski. Nasilają się przy tym globalne tendencje migracyjne, czyli tzw. drenaż mózgów, co oznacza, iż najbardziej wykształceni, zdolni, przedsiębiorczy ludzie emigrują do centrów globalizacji. Rujnacja socjalnych programów krajów biednych, pogłębianie polaryzacji między krajami bogatymi i biednymi, dominująca rola krajów bogatych w zarządzaniu międzynarodowym powodują nasilenie się globalnej demokracji. Społeczność międzynarodowa podejmuje działania w kierunku partnerstwa między krajami bogatymi i biednymi⁴.

Z jednej strony proces globalizacji jest postrzegany jako sprzyjający rozwojowi świata i bardzo pozytywny, z drugiej zaś jako szkodliwy. Powstaje z jednej strony swoista ideologia globalizacji, według której globalizacja jest właśnie tym, co jest najlepsze dla rozwoju ludzkości, a z drugiej mamy zjawisko antyglobalizmu, czyli postawy wskazującej na koszty procesów globalizacyjnych, głównie społeczne. Interesujący jest także fakt, że ideologia globalizacji panuje przede wszystkim w krajach rozwiniętych, które wyraźnie korzystają na wielu związanych z globalizacją zjawiskach. Antyglobalizm pojawia się w postawach

¹ E. Hobsbawm, Wiek skrajności. Spojrzenie na krótkie dwudziestolecie, Politeja, Warszawa 1994, s. 24.

² F. Fukuyama, Koniec historii, Zysk i S-ka, Warszawa 1992, s. 23.

³ W. Golding, Widzialna ciemność, Czytelnik, Warszawa 1986, s. 10-15.

⁴ S. Shevelova, Proces globalizacji: współczesne trendy rozwoju, w: Globalizacja a rozwój regionów, red. M. Cisek, Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce 2006, s. 54-58.

krajów Trzeciego Świata oraz w ramach tych nurtów polityczno-społecznych w krajach rozwiniętych, które wrażliwe są na ewidentne problemy krajów rozwijających się⁵.

Badania dotyczące zachowania człowieka, jego miejsca i roli w działalności ekonomicznej i społeczeństwie pozostają jedną z ważniejszych kwestii ekonomii. Nie mniej aktualne pozostaje zadanie praktycznego rozwoju ludzkiego potencjału w ekonomiach narodowych i na całym świecie.

W okresie nasilenia się globalizacji istnieje niepisana zgodność z założeniem, iż wyższe dochody indywidualne czynią ludzi bardziej usatysfakcjonowanymi, szczęśliwszymi, a w konsekwencji wyższy wzrost gospodarczy skutkuje wzrostem satysfakcji życiowej (lepszym życiem) całego społeczeństwa.

Przyjmowanie takiej hipotezy za prawdziwą w przypadku krajów, które w ciągu ostatniego półwiecza zanotowały znaczny przyrost dochodów i produktu, utrzymywały w mocy poniższe założenia:

- obywatele o wyższych dochodach są bardziej usatysfakcjonowani z życia niż osoby o niższych dochodach indywidualnych;
- w miarę wzrostu dochodów satysfakcja życiowa, jakość życia wzrasta;
- ludzie w krajach bogatszych są bardziej szczęśliwi niż w krajach biednych.

Zależności występujące między poziomem dochodu a satysfakcją życiową wskazują na istotną statystycznie zależność występującą między dochodami a dobrobytem. Osoby generujące wyższe dochody mają większą możliwość zaspokajania swoich potrzeb w wyniku nabywania określonych dóbr i usług, przez co poziom doświadczanej przez nich użyteczności jest wyższy. Wniosek ten dotyczy również tych badań, które poza dochodem indywidualnym uwzględniały także inne czynniki wpływające na satysfakcję życiową.

W rezultacie wyższy dochód wiąże się z lepszym życiem zarówno w USA, jak i w większości krajów UE. Nie stwierdzono jednak wyraźnego kierunku zależności relacyjnych występujących między poziomem dochodów indywidualnych a satysfakcją życiową i szczęściem obywateli. Niekoniecznie bowiem wyższy dochód skutkuje zwiększeniem satysfakcji życiowej i poczuciem szczęścia, lecz bardziej prawdopodobna jest sytuacja odwrotna, to znaczy osoby wykazujące wyższą afiliację życia generują wyższe dochody indywidualne.

Wyniki badań nie potwierdzają jednoznacznie prawdziwości tezy, iż wzrost dochodów indywidualnych skutkuje wzrostem zadowolenia z życia. W grupie krajów o dochodzie w przedziale 16-34 tys. USD (USA, Japonia, Belgia, Niem-

⁵ J. Filipek, I. Głuszyńska, A. Wąsiński, M. Płaszewski, Człowiek ponowoczesny wobec wyzwań globalizacji – studium interdyscyplinarne, Wyższa Szkoła Administracji, Bielsko-Biała 2008, s. 99-100, 135-136.

cy) nie zaobserwowano istotnej korelacji między dochodem a satysfakcją obywateli. 6-krotnemu wzrostowi dochodów w Japonii w latach 1958-1991 nie towarzyszyła istotna poprawa satysfakcji z życia Japończyków. Podobnie w USA od 1946 roku przeciętny dochód indywidualny wzrósł o 400%, jednak nie zaobserwowano poprawy społecznej satysfakcji z postępu. Odsetek Amerykanów zadowolonych z życia zmniejszył się z 35% w 1957 roku do 30% w 1988 roku. W latach 1975-1991 nie zaobserwowano także korelacji między poziomem PKB a satysfakcją życiową obywateli w 12 krajach UE.

Analizy dotyczące poziomu satysfakcji życiowej w krajach biednych i bogatych w większości przypadków wykazują, iż mieszkańcy krajów bogatszych cechują się wyższą satysfakcją życiową. Występują jednak kraje, które są zaprzeczeniem tego ogólnego wniosku, na przykład w gronie krajów azjatyckich o wysokich dochodach przeciętnych, takich jak Japonia, Tajwan, występuje największy odsetek ludzi nieszczęśliwych, natomiast na Filipinach – kraj z niskimi dochodami – istnieje największy odsetek ludzi szczęśliwych.

Dane dotyczące satysfakcji życiowej i dochodu w przekroju międzynarodowym wskazują na występowanie pewnej zależności. Wzrost dochodu zwiększa satysfakcję życiową w krajach o niskim rozwoju gospodarczym. Jednak po przekroczeniu pewnego poziomu dochodu (ok. 10 000 USD), wzrost dochodów w niewielkim stopniu wpływa na wzrost satysfakcji życiowej społeczeństwa.

Bogaty dorobek badań empirycznych nie pozwala wyciągnąć jednoznacznego wniosku o kierunku i sile zależności występujących między poziomem i wzrostem dochodów przeciętnych a satysfakcją życiową obywateli.

Podkreślić należy jednak, iż trudno zgodzić się z tezą, że jedyną determinantą satysfakcji życiowej, dobrobytu, szczęścia jest poziom dochodu.

Współczesna literatura przedmiotu wskazuje na wiele innych czynników, które obok dochodów kształtują poziom satysfakcji w społeczeństwie, to jest na przykład jakość życia, demokracja, swobody obywatelskie, uwarunkowania kulturowe społeczeństw, sposób funkcjonowania administracji rządowej itp.

W dobie rozpędu mechanizmu pomnażania produkcji oraz zwiększania konsumpcji indywidualnej i zbiorowej pojawia się problem dotyczący percepcji skutków wzrostu i rozwoju ekonomicznego w oczach obywateli i tym samym faktycznych korzyści w poprawie jakości życia (lepsze życie, *well-being*) ludności.

Jakość życia wiąże się z osiąganiem satysfakcjonujących celów i realizacją pragnień przez poszczególne osoby. W niniejszym opracowaniu kategoria ta została odniesiona nie do pojedynczych osób, ale do gospodarki jako całości, gdyż jednym z celów, do osiągnięcia których dążą poszczególne kraje, jest wysoki poziom dobrobytu społecznego.

Termin „jakość życia” należy do grupy pojęć naukowych, których zdefiniowanie przysparza wiele trudności. Wysoki stopień ogólności tego pojęcia powoduje, że wśród badaczy tego problemu nie dochodzi do uzgodnienia wspólnego stanowiska w kwestii sposobu rozumienia tego terminu. Jakość życia jest określana jako stopień zaspokojenia potrzeb materialnych i niematerialnych jednostek, rodzin i zbiorowości⁶, ale także jako suma satysfakcji, zadowolenia z życia. Jak podkreśla S. Kowalik, zgodnie z klasycznym podejściem do pojmowania jakości życia kategoria ta oznacza „subiektywne ustosunkowanie się do własnego życia”⁷. Uwzględniając wielopoziomowość tej kategorii podkreśla się, że dotyczy ona ogólnej oceny samopoczucia, oceny życia wewnątrz różnych szerokich domen funkcjonowania i zachowania⁸. Należy podkreślić, że ma ona charakter wartościujący i zakłada pewien proces wartościowania.

W badaniach nad jakością życia podkreśla się raczej jakościowo, a nie ilościowo mierzalne kryteria dobrobytu, takie jak: stan środowiska naturalnego, możliwość kształcenia, opieka zdrowotna, warunki mieszkaniowe czy stosunki międzyludzkie w pracy i w czasie wolnym⁹.

Pierwsza skala jakości życia została skonstruowana na podstawie subiektywnego ustosunkowania się ankietowanych osób do poszczególnych dziedzin życia, natomiast w kolejnych badaniach pojawiły się również obiektywne cechy funkcjonowania społeczeństwa¹⁰.

Według kryterium subiektywnego o poziomie jakości życia decydują stany psychiczne towarzyszące w procesie zaspokajania potrzeb, oceny szans realizacji celów życiowych. Zgodnie z kryterium obiektywnym poziom jakości życia zależy od stosunku potrzeb jednostki do stanu zasobów otoczenia warunkujących zaspokojenie owych potrzeb¹¹.

W celu określenia jakości życia społecznego wykorzystuje się mierniki zespołowe, na które składa się wiele parametrów opisujących różne aspekty jakości życia. W literaturze polskiej najczęściej wyodrębnia się siedem składników poziomu życia: wyżywienie, mieszkanie, zdrowie, bezpieczeństwo społeczne

⁶ Nowa Encyklopedia Powszechna, t. 3, WN PWN, Warszawa 1995, s. 121.

⁷ S. Kowalik, Pomiar jakości życia – kontrowersje teoretyczne, w: Pomiar i poczucie jakości życia u aktywnych zawodowo i bezrobotnych, red. A. Bańka, R. Derbis, Uniwersytet im Adama Mickiewicza, Wyższa Szkoła Pedagogiczna, Poznań-Częstochowa 1995, s. 81.

⁸ <http://www.mp.pl>, dostęp: 1.09.2007.

⁹ M. Soboń, Wykształcenie i jego znaczenie dla jakości życia mieszkańców regionu zachodniopomorskiego, w: Jakość życia w regionie, Difin, Warszawa 2003, s. 53-60.

¹⁰ S. Kowalik, op. cit., s. 80-81.

¹¹ Z. Ratajczak, W pogoni za jakością życia. O psychologicznych kształtach radzenia sobie w sytuacji kryzysu ekonomicznego, „Kolokwia Psychologiczne” 1993, nr 2, s. 37-51; A. Siciński, Styl życia. Koncepcje i propozycje, PWN, Warszawa 1976, s. 15.

(w tym stan zabezpieczenia społecznego), komunikacja, oświata (w tym poziom wykształcenia społeczeństwa) oraz kultura (składnik rozumiany jako poziom uczestnictwa w kulturze)¹². Na wskaźnik jakości życia (Quality of Life Index)¹³, którego wartość ustala się w wyniku analizy subiektywnej satysfakcji życiowej i obiektywnych czynników jakości życia w poszczególnych państwach, składają się: sytuacja materialna, zdrowie, stabilność polityczna i bezpieczeństwo, życie rodzinne i wspólnotowe, klimat i geografia, bezpieczeństwo zatrudnienia, wolność polityczna oraz równość płci¹⁴.

Spółeczeństwo w dobie globalizacji, szybkiego przepływu informacji, czerpie wzorce dotyczące życia głównie z krajów wysoko rozwiniętych. Nieosiągalność pewnego stylu konsumpcji budzi poczucie alienacji i frustrację. One wpływają na odczucia społeczne na temat jakości życia. Nawet jeżeli podstawowe wskaźniki (np. PKB *per capita*) rosną, społeczeństwo tego nie odczuwa. Należy położyć nacisk na słowo odczuwa – ono bowiem podkreśla subiektywność kategorii jakości życia. Na specyficzne odczucia składają się: wiara we własne możliwości, gotowość do budowania kariery, posiadanie celu życiowego, poczucie zaspokojenia podstawowych potrzeb życiowych, brak obaw o sytuację materialną w przyszłości¹⁵.

W ramach ekonomii podejmuje się liczne próby odpowiedzi na pytania o dobrobyt społeczny. Teoretycznym wyjaśnieniem tych zagadnień zajmuje się ekonomia dobrobytu. Jak wiadomo, ma ona charakter normatywny, a jej celem jest ocena, czy gospodarka działa dobrze. Stawia się więc pytania o efektywność alokacji zasobów oraz o sprawiedliwość podziału dóbr i usług między różnych członków społeczeństwa.

Podstawą porozumienia między ekonomistami a psychologami społecznymi czy socjologami jest stworzenie obiektywnych kategorii dotyczących kryteriów oceny zjawiska lub procedur postępowania. Do nich zaliczyć należy dobre, to znaczy powszechnie akceptowane wskaźniki dotyczące jakości życia, uwzględniające nierówności społeczne. Wskaźniki takie powinny być brane pod uwagę przy kształtowaniu polityki społecznej i ekonomicznej państwa¹⁶.

Szacowanie postępów w wymiarze wartości rynkowej produkcji dóbr i usług lub mechanizmu konsumpcji wskazuje, że gospodarka światowa dokona-

¹² Leksykon marketingu, red. J. Altkorn i T. Kramer, PWE, Warszawa 1998, s. 189.

¹³ www.economist.com, dostęp: 3.09.2008.

¹⁴ Sprawność systemów gospodarczych krajów, red. S. Swadźba, UE, Katowice 2008, s. 83-85.

¹⁵ Jak żyją Polacy, red. R. Domański, A. Ostrowska i A. Rychard, Wydawnictwo IFiS, Warszawa, 2000, s. 32.

¹⁶ K. Gawlikowska-Hueckel, S. Umiński, Jakość życia w miastach – powiatach grodzkich, IBnGR, Gdańsk 1999, s. 58.

ła znacznego postępu. Szeregi czasowe PKB dowodzą, że w dzisiejszym świecie żyje się znacznie lepiej niż przed kilkudziesięciami laty. Współczesne społeczeństwa konsumują więcej. Średnioroczne tempo wzrostu światowego PKB w latach 1990-2000 na poziomie około 1,2% zmniejszyło wielkość światowego ubóstwa. Mimo iż ilościowy wymiar rozwoju i wzrostu przynosi korzyści dla większości krajów, to jednak coraz częściej pojawiają się sygnały o regresie społecznym i spadku satysfakcji życiowej w tych krajach.

W rezultacie wzrost i rozwój gospodarczy niejednokrotnie nie pokrywają się z trendami zmian satysfakcji społecznej obywateli.

Dlatego też dziś, obok wymiaru materialnego procesu doganiania, uzasadnione wydaje się zwrócenie uwagi na inne obszary egzystencji społeczeństw, które pozostając w ścisłym związku z bogactwem, nie mogą być wyjaśnione wyłącznie w oparciu o ekonomię tradycyjną. Posiadają one jednak istotny wpływ na kształtowanie lepszego życia społeczeństw. Dotyczy to głównie satysfakcji z życia, ujmowanej przez ekonomię i psychologię, które w istocie stanowią o indywidualnych i zbiorowych korzyściach z postępu.

Niezbędne do tego jest wypromowanie alternatywnych dla PKB i/lub PNB mierników postępu gospodarki, które spełniać będą kryterium współcześnie pojmowanego dobrobytu.

Istnieją bardzo uzasadnione argumenty za zwiększeniem dochodów w krajach biednych i rozwijających się, lecz równocześnie istnieje potrzeba podejmowania takich działań na rzecz wzrostu dochodów, które wpisują się będą w szerszą optykę rozważań nad pomnażaniem dobrobytu obywateli. W rezultacie można przewidywać, iż zmiany zachodzące we współczesnej gospodarce będą ekonomicznie uzasadnione i społecznie akceptowane¹⁷.

Czasami też, mówiąc o szczęściu, satysfakcji życiowej, mamy na myśli pieniądze, ale wcale tak nie jest: pieniądze są jedynie potrzebą, a dalej środkiem ku danej realizacji. Platon twierdził, że dobra materialne nie mają udziału w szczęściu ludzkim, bo po pierwsze psują człowieka, a po drugie – na drodze pracy da się je osiągnąć, a zatem nie mają takiej wartości jak te, które nie są od nas zależne; zdrowie, dobry los, spełniona miłość¹⁸.

Potwierdzeniem tego faktu jest lista najszczęśliwszych państw świata z 2012 roku. Otwierają ją Kostaryka, Dania, Islandia, Szwajcaria, Finlandia, Meksyk, USA

¹⁷ L. Jabłoński, Dylematy konwergencji ekonomicznej w warunkach globalizacji, referat wygłoszony na konferencji na AE w Krakowie, 2009.

¹⁸ T. Kopczyński, Współczesne tendencje ku szczęściu a filozofia Artura Schopenhauera, w: Człowiek ponowoczesny wobec wyzwań globalizacji – studium interdyscyplinarne, red. J. Filippek, I. Głuszyńska, A. Wąsiński, M. Płaszewski, Wyższa Szkoła Administracji, Bielsko-Biała 2008, s. 321.

zajął 21. miejsce. Za najbardziej nieszczęśliwych uważają się mieszkańcy krajów Afryki: Zimbabwe, Burundi, Tanzanii i Togo. My jesteśmy tak samo szczęśliwi jak postrzegani jako szczególnie poszkodowani przez los Chińczycy, ale także podobnie jak bogaci Japończycy czy uznawani za uosobienie szczęścia Tajowie i Indonezyjczycy. Nie warto szukać argumentów na to, że innym żyje się lepiej. Lepiej pójść za wskazówką A. de Mello: „W życiu nie ma takiej chwili, abyśmy nie mieli wszystkiego co potrzebne, aby czuć się szczęśliwymi. Pomyśl o tym. Jeśli jesteś szczęśliwy, a to dlatego, że cały czas myślisz raczej o tym, czego nie masz, zamiast koncentrować się na tym, co masz w danej chwili”¹⁹.

Polska znajduje się na 58. miejscu wśród 149 państw, które zostały ujęte w Światowej Bazie Szczęścia. Najnowsze badania pokazują, że z roku na rok jesteśmy coraz szczęśliwszym narodem. Ogólnie zadowolenie ze swej egzystencji deklaruje 70% społeczeństwa²⁰.

Polacy są przeciętnie optymistyczni w porównaniu z innymi narodami. W naszej części kontynentu niższy poziom szczęścia niż Polacy deklarują Węgrzy, Ormianie i Mołdawianie.

Badania jeszcze raz potwierdziły fakt, iż pieniądze szczęścia nie dają. Biedne kraje latynoamerykańskie, takie jak: Urugwaj, Kolumbia, Meksyk, Gwatemala, zamieszkuje znacznie więcej szczęśliwych obywateli niż bogate Niemcy (9. miejsce w rankingu) i Wielką Brytanię (10.). Eksperci tłumaczą, że wystarczy zadowolenie z życia rodzinnego, by łatwiej znosić przeciwności losu²¹.

Podsumowując argumenty przemawiające za globalizacją należy stwierdzić, iż „globalizacja jest może i złą formułą na ład światowy, ale nikt nie wymyślił lepszej. Żaden inny ład nie stwarza nadziei na odzianie, wykarmienie i zapewnienie schronienia sześciu, a w przyszłości siedmiu miliardom ludzi”²².

Przyszłość pokaże, jakie będą rezultaty globalnych przemian, będziemy musieli zaakceptować obecne światowe nierówności jako cenę przyszłych korzyści. Gospodarka służy bowiem ludziom i interesowi publicznemu wtedy, gdy sprzyja rozwojowi wspólnoty, opiera się na zaufaniu, współpracy i wzajemnych zobowiązaniach, niezależnych od dalekich układów.

Tak rozumiany jej społeczny wymiar umacnia przekonanie o potrzebie intensyfikowania w perspektywie dalszego istnienia i rozwoju świata tak zwanego czynnika ludzkiego, czyli twórczej obecności człowieka myślącego, wrażliwego i aktywnego, jednostki i zbiorowości. Tę właśnie „twórczą obecność” zwykło się

¹⁹ http://anatomiaduszy.blogspot.com/2011_06_01_archive.html

²⁰ CEBOS.

²¹ <http://wiadomosci.gazeta.pl>

²² K. Krzysztofek, Janusowe oblicze globalizacji, „Rzeczpospolita”, 13.06.2000.

kojarzyć jako wyjściową, podstawową siłę sprawczą społecznego wymiaru globalizacji. Globalizacja po prostu musi mieć ludzką twarz, musi być zrozumiała.

Wpływ procesu globalizacji na sferę społeczną jest olbrzymi. Jest to widoczne na każdym kroku życia człowieka zarówno w sferze duchowej (wartości, idee, kultura, religia), sferze związanej z życiem osobistym, rodzinnym, a także życiem codziennym – edukacja, praca. Oddziaływanie to ma charakter dwukierunkowy, zarówno pozytywny, jak i negatywny. Należy więc dążyć do tego, by pozytywne efekty oddziaływania procesu globalizacji na sferę społeczną dominowały nad negatywnymi.

Globalizacja ma swoje wady i zalety we wszystkich sferach, na które oddziałuje. Niemożliwe jest jednak zahamowanie tego procesu, konieczne jest więc takie sterowanie jego przebiegiem, aby jak największa liczba krajów odnosiła korzyści z uczestnictwa w nim. Globalizacja nie może być zatem procesem spontanicznym, kraje muszą nauczyć się ją odpowiednio kształtować. Należy dobrze poznać mechanizmy globalizacji i świadomie się nimi posługiwać. Aktywne uczestnictwo w tym procesie sprzyja szybkiej redukcji obszarów nędzy, gwałtownemu rozwojowi edukacji, a przede wszystkim szybkiemu wzrostowi i rozwojowi gospodarczemu.

Podsumowując rozważania zawarte w niniejszym opracowaniu, warto zastanowić się, czy wykorzystane wskaźniki pozwolą ocenić, w jakim stopniu gospodarka korzysta z włączenia się w nurt procesu globalizacji. Mierniki globalizacji można podzielić na te o charakterze ekonomicznym oraz te, które oszacowują postęp społeczny. Należy pamiętać, iż wszelka działalność ekonomiczna człowieka jest drogą do zaspokojenia jego różnorodnych potrzeb, od podstawowych po te najwyższego rzędu. Stąd uzasadnione wydaje się wzięcie pod uwagę takich mierników ekonomicznych, jak te związane z otwieraniem się gospodarek, oraz takich, które dają dowody bogacenia się społeczeństw, na przykład PKB. Trzeba także mierzyć, w jakim stopniu rozwój gospodarczy przekłada się na rozwój społeczny. Dzisiaj rozwarstwienie społeczeństw to nie tylko podział na bogatą Północ i biedne Południe, to także podział wewnątrz społeczeństw poszczególnych krajów. Dlatego należy uwzględniać także takie mierniki jak indeks Giniego czy HDI.

Dotychczas brak jest jednolitego – syntetycznego wskaźnika jakości życia. PNB *per capita* takich wymogów nie spełnia, zresztą nigdy nie służył jako miara dobrobytu, a jedynie jako miara bieżącej produkcji.

Rozbudowane instrumentarium dotyczące wskaźników wymaga skomplikowanego, żmudnego zbierania i przetwarzania informacji, grozi powstawaniem zamętu. Należy jednak dążyć do wypracowania i upowszechnienia jednolitego i porównywalnego systemu wskaźników, satysfakcjonującego swoją obiektyw-

nością różne grupy społeczne oraz polityków. Punktem wyjścia mogłyby być wskaźniki Agendy 21.

THE SOCIAL DIMENSION OF GLOBALIZATION – SELECTED PROBLEMS

Summary

The problems of introduced article concerns the social sphere of process of globalization. The authoress pays back on question the special attention relating the men's, happiness qualities of life, life satisfaction in day of globalization. It would can seem seemingly, that the growth of incomes in a main way the man's satisfaction it conditions with life. Investigation however they confirmed fact, that „the money of happiness does not give”. They have minor meaning. It exists many different factors which influence on joy the, happiness, life satisfaction of the man's present.

Justyna Mirończuk

Uniwersytet Łódzki

KAPITAŁ LUDZKI W DOBIE GLOBALIZACJI I INTEGRACJI

Wprowadzenie

Pojęcie *globalizacja* często określa się jako proces tworzenia jednolitej gospodarki światowej, który następuje dzięki likwidacji barier dzielących rynki lokalne, krajowe i kontynentalne¹. Z tego powodu rynki i produkcja w różnych krajach stają się coraz bardziej powiązane i współzależne, co wiąże się z dynamiką wymiany towarów i usług, przepływem kapitału i technologii².

W literaturze ekonomicznej pojęcie globalizacja po raz pierwszy pojawiło się w roku 1975 jako proces społeczno-ekonomiczny, który jakościowo był nowy³.

W 1992 roku Roland Roberts stwierdził, że „globalizacja to proces, poprzez który świat staje się w coraz większym stopniu „jednym wspólnym miejscem (single place)”, dlatego też jednostką badań naukowych powinien stać się globalny system, a nie jego części składowe, jak: państwo, naród, czy religia⁴.

Na przełomie XX i XXI wieku z pojęciem globalizacji zaczęto wiązać takie zjawiska jak: globalna wioska, globalne społeczeństwo informacyjne, globalne państwo, globalna gospodarka, globalne finanse, produkt globalny, firma globalna, bank globalny czy globalna strategia.

Globalizacja jest wypadkową współdziałania czynników politycznych, społecznych, kulturowych i ekonomicznych. Za główny motor jej rozwoju uważa się techniki informacyjne i telekomunikacyjne, co przyczyniło się do wzrostu tempa i zakresu interakcji między ludźmi na całym świecie⁵.

¹ E. Kryńska, Globalizacja a rynek pracy, w: Zarządzanie zasobami ludzkimi w warunkach nowej gospodarki, red. Z. Wiśniewski, A. Poczowski, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004, s. 90.

² B. Liberska, Współczesne problemy globalizacji gospodarki światowej, w: Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania, red. B. Liberska, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002, s. 18.

³ S. Flejterski, P.T. Wahl, Ekonomia globalna, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2003, s. 17.

⁴ W. Misiak, Globalizacja, więcej niż podręcznik. Społeczeństwo, kultura, polityka, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007, s. 11.

⁵ A. Giddens, Socjologia, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010, s. 74.

Z procesem globalizacji wiąże się nierozzerwalnie pojęcie integracji, rozwój międzynarodowych i regionalnych mechanizmów rządowych. Przykładem organizacji międzynarodowych integrujących różne państwa jest Organizacja Narodów Zjednoczonych (ONZ) i Unia Europejska. O ile ONZ występuje w roli stowarzyszenia poszczególnych krajów, to Unia Europejska nakazuje rządów poszczególnych krajów należących do tej wspólnoty, aby zrezygnowały z części swej suwerenności i podporządkowały się wytycznym, regulacjom i wyrokom sądowym, w zamian czerpiąc korzyści ze swojej przynależności do wspólnoty regionalnej.

Czynniki determinujące procesy globalizacyjne oraz skutki tych procesów wywierają ogromny wpływ na współczesne rynki pracy, niezależnie od ich lokalizacji⁶. Mówiąc o rynku pracy, należy powiedzieć o najważniejszym jego elemencie – ludziach, którzy ucieleśniają zasób fachowej wiedzy, umiejętności, doświadczenia będące ich własnością, a więc kapitał ludzki. W dobie globalizacji jest on nielicznym elementem mogącym zadecydować o przewadze konkurencyjnej firmy, jej rentowności i efektywności, stąd też szczególnie istotne stało się inwestowanie w kapitał ludzki. Globalizacja przyczynia się do ciągłych zmian na rynku pracy, co wymusza nowe procesy społeczne, jak mobilność pracowników, migracje zarobkowe, konieczność podnoszenia kwalifikacji zawodowych oraz umiejętności, upowszechnienie kształcenia ustawicznego, niestandardowe formy zatrudnienia i organizacji pracy.

W epoce globalizacji zwiększa się i nadal będzie się zwiększało zapotrzebowanie na wiedzę, która jest jednym z ważniejszych składników strategicznych współczesnego kapitalizmu. Dlatego też warto przyjrzeć się zmianom, jakich doświadcza globalny pracownik, będący niekopiowalnym nośnikiem wiedzy, kreatywności, umiejętności i kwalifikacji.

1. Integracja europejska w kontekście rynku pracy

Podstawową przyczyną, dla której państwa chcą angażować się w proces integracji, jest chęć przyspieszenia rozwoju gospodarczego, przez co rozumie się jakościową i trwałą poprawę stanu gospodarki i jej funkcjonowania⁷. Wynikiem rozwoju gospodarczego jest doskonalenie wszystkich elementów składowych,

⁶ E. Kryńska, *Globalizacja a rynek pracy*, op. cit., s. 90.

⁷ J. Garlińska-Bielawska, *Mierniki zmian rozwoju ekonomiczno-społecznego krajów w procesie integracji gospodarczej*, w: *Integracja i europejski rynek pracy*, red. M. Dudek, Wyższa Szkoła Menadżerska w Legnicy, Legnica-Zielona Góra 2006, s. 133.

jak: zdolności wytwórcze, struktura i mechanizmy funkcjonowania gospodarki, konsumpcji i środowiska naturalnego oraz wzrost ilości, jakości dóbr i usług zaspokajających określone potrzeby⁸.

Traktat rzymski z roku 1957 oraz rozporządzenie Rady Europejskiej z 1968 roku dały prawo obywatelom Unii Europejskiej do swobodnego przemieszczania się i zatrudnienia.

Swoboda przepływu osób stworzyła możliwość ubiegania się o oferowane miejsca pracy, swobodnego poruszania się na terytorium państw członkowskich, przebywania w danym państwie członkowskim w celu zatrudnienia zgodnie z przepisami prawnymi, administracyjnymi, obowiązującymi na terytorium danego kraju⁹.

To niezbywalne prawo jest jedną z fundamentalnych zasad Unii Europejskiej, która urzeczywistnia cele nie tylko gospodarcze, ale jest czynnikiem przyspieszającym integrację narodów europejskich. Swoboda poruszania się na terytorium całej Unii Europejskiej wiąże się z gwarancją uzyskania praw wyborczych, dostępu do rynku pracy, uznawania dyplomów, kwalifikacji zawodowych. Prawo to dotyczy zarówno pracowników najemnych, uczestniczących w kształceniu zawodowym, studentów, emerytów, jak i pozostałych obywateli, jeśli posiadają wystarczające środki na utrzymanie i są ubezpieczeni. Prócz tego stwarza możliwość prowadzenia własnej działalności w formie samozatrudnienia, a więc wykonywania wolnego zawodu bądź świadczenia usług. Obywatel Unii Europejskiej, będąc pracownikiem, ma także możliwość korzystania z pomocy socjalnej, takiej samej jak świadczona przez urzędy zatrudnienia tego państwa jego własnym obywatelom oraz obejmuje go zasada o zakazie dyskryminacji ze względu na przynależność państwową, płeć, rasę lub pochodzenie etniczne, religię czy orientację seksualną.

Istotnym z punktu widzenia pracowników jest także system uznawania dyplomów i kwalifikacji zawodowych, wychodzący z założenia, że jeśli obywatel jednego państwa Unii Europejskiej uzyskał dyplom uprawniający do wykonywania zawodu w swoim kraju, to może wykonywać ten zawód również w innych państwach członkowskich.

Swoboda przepływu osób to także możliwość podejmowania nauki na terytorium innego kraju członkowskiego w szkołach różnego typu i na każdym poziomie edukacyjnym.

Prawo to odpowiada celom harmonizacji polityki społecznej w zakresie zapewnienia swobody przepływu pracowników, osób samozatrudnionych oraz ich

⁸ Ibid., s. 134.

⁹ T. Sporek, Wpływ integracji z Unią Europejską na rozwiązanie dylematów polskiego rynku pracy, w: Integracja i europejski rynek pracy, op. cit., s. 10.

rodzin, jak również zapewnienia pracownikom właściwego poziomu ochrony społecznej, dialogu między pracownikami a pracodawcami, rozwoju zasobów ludzkich, tak aby utrzymać wysoki poziom zatrudnienia¹⁰.

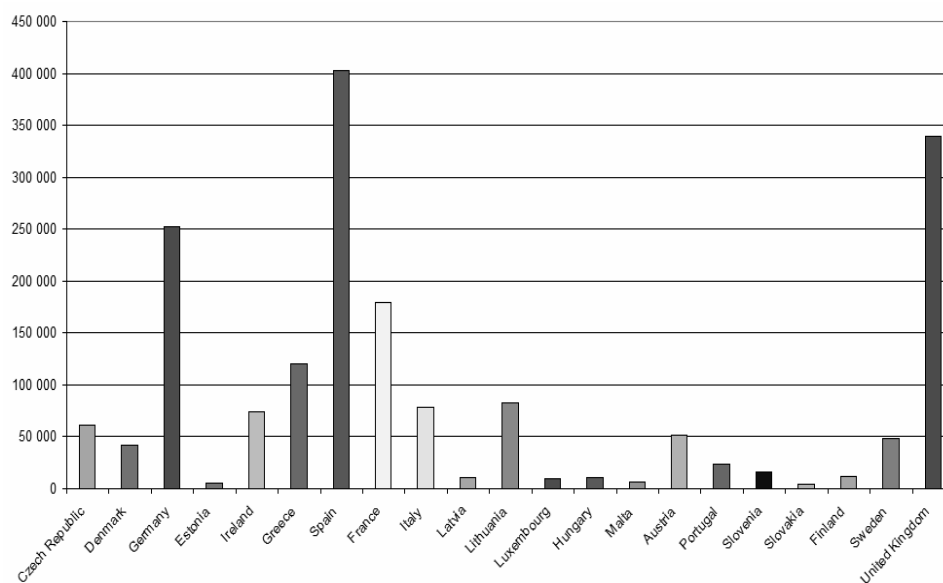
Proces integracji przybiera także formę globalną, wyrażającą się w migracjach ludności, w tym przypadku pracowników. Początek XXI wieku jest okresem wzmożonej mobilności siły roboczej w wymiarze międzynarodowym, co widoczne jest także w przypadku Polski. Procesy globalizacji przyczyniły się do większej otwartości, współzależności poszczególnych gospodarek, w tym rynków pracy¹¹.

Warto odpowiedzieć na pytanie, jakie czynniki napędzają globalną migrację i jak zmieniają się one pod wpływem tego procesu. Starsze teorie migracji mówią o *czynnikach wypychających i przyciągających*, do pierwszych można zaliczyć takie czynniki jak: wojna, klęska głodu, prześladowania polityczne, do drugich zaś prosperujące rynki, ogólne lepsze warunki życia, mniejsze zagęszczenie ludności. Teorie te zostały jednak poddane ostrej krytyce ze względu na nadmierne uproszczenie mechanizmu złożonych i wielostronnych procesów. Według nowej teorii należy ją postrzegać *systemowo*, jako wynik interakcji zjawisk, które zachodzą na poziomie mikro oraz makro. W przypadku poziomu makro będą to czynniki o charakterze uniwersalnym, działające na danym obszarze, jak prawa i przepisy emigracyjne i imigracyjne lub światowe zmiany gospodarcze. W odniesieniu do czynników mikro będą to zasoby, poziom wiedzy, rozumienie sytuacji przez samych migrantów.

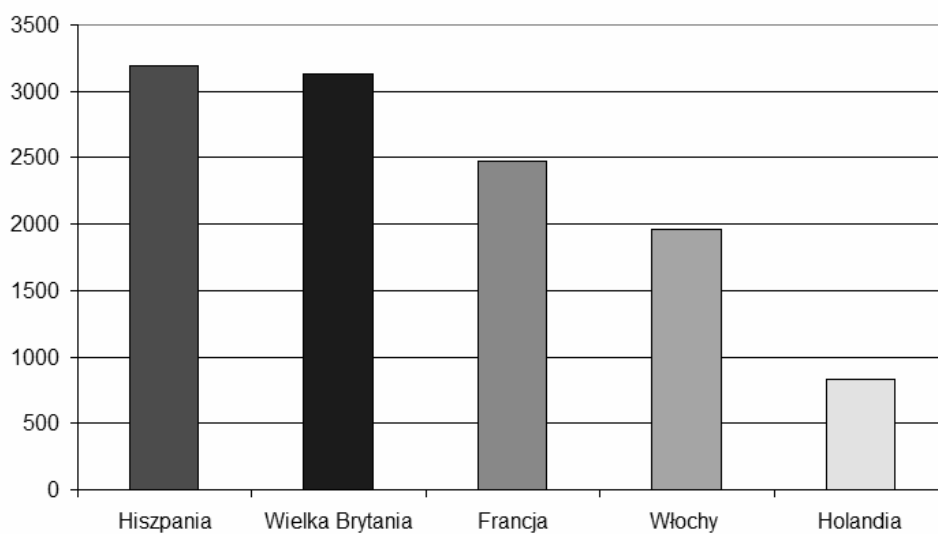
Na charakter i kierunki zewnętrznych przemieszczeń pracowniczych coraz większy wpływ ma globalizacja, mamy tu więc do czynienia z migracją zarobkową, która jest przejawem elastyczności współczesnych pracowników (rys. 1, rys. 2). Zwiększenie elastyczności rynku pracy ma pozytywny wpływ na zatrudnienie i bezrobocie. Jedną ze składowych elastyczności jest mobilność przestrzenna, która oznacza skłonność pracowników do podejmowania pracy w pewnej odległości od miejsca zamieszkania.

¹⁰ S. Borkowska, Rynek pracy wobec integracji z Unią Europejską, Wydawnictwo IPiSS, Warszawa 2002, s. 20.

¹¹ E. Kwiatkowski, Migracje zagraniczne Polaków i ich konsekwencje makroekonomiczne, w: Globalizacja i integracja regionalna a wzrost gospodarczy, red. S.I. Bukowski, Wydawnictwo Fachowe CedeWu, Warszawa 2010, s. 203.



Rys. 1. Liczba ludności migracyjnej w wybranych krajach UE w 2010 roku (w tys.)
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie: www.ec.europa.eu/eurostat

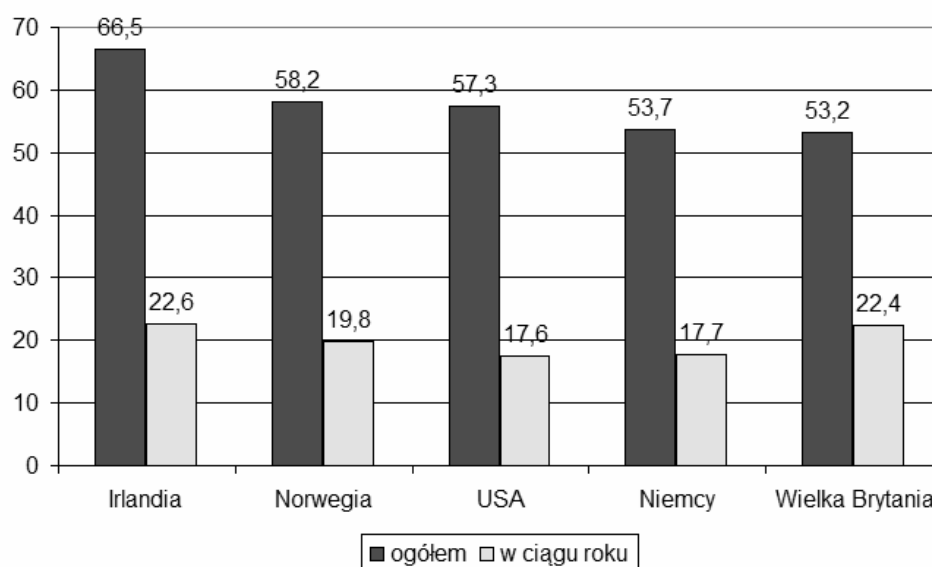


Rys. 2. Kraje UE o największej liczbie pracującej ludności migracyjnej w 2008 roku (w tys.)
 Źródło: Ibid.

Migracje zarobkowe przynoszą większe zarobki niż w kraju macierzystym, zasilają budżety rodzinne w kraju poprzez transfer zarobionych wynagrodzeń,

ułatwiają nawiązywanie więzów, kontaktów z ludnością przyjmujących krajów, dają możliwość zapoznania się z systemem pracy i nowymi technologiami, przyczyniają się do poznawania sposobów rozwiązywania problemów na szczeblu lokalnym, jak również stwarzają możliwość doskonalenia języka krajów przyjmujących¹².

Migracja zarobkowa ma także ciemne strony, w ostatnich latach kryzys ekonomiczny spowodował, że wielu Polaków wróciło z emigracji – po utracie źródła dochodu zdecydowali się na przyjazd do Polski (rys. 3). Po powrocie do kraju macierzystego napotykali na wiele barier, pierwszą z nich była pułapka powtórnej różnicy kulturowej.



* Badania ankietowe Money.pl przeprowadzone w dniach 20-27 października 2008 na próbie 1998 internautów pracujących za granicą

Rys. 3. Liczba osób, które zamierzają wrócić do kraju macierzystego z poszczególnych krajów (w %)

Źródło: Ibid., s. 16.

Emigrant, który wraca do swojego kraju po kilku, czasem nawet kilkunastu latach, zupełnie inaczej postrzega pracowniczą rzeczywistość, szczególnie traumatyczne staje się zderzenie oczekiwań pracodawcy i pracownika. Praca za granicą i sukcesy tam odniesione przyczyniają się do wzrostu samooceny i wiary we własne możliwości, jednakże nierzadko nie idzie to w parze z uznaniem pra-

¹² W. Misiak, op. cit., s. 108.

codawcy podczas rozmowy kwalifikacyjnej. Prócz tego dla emigranta trudnością staje się powrócenie do sposobu wykonywania czynności zawodowych w ojczystym kraju, również doświadczenia w sferze zarobków stają się pułapką.

Przyzwyczajenie do innych standardów płacowych w porównaniu z wynagrodzeniami oferowanymi w kraju macierzystym sprawia, że wydają się one zbyt niskie. Wymusza to konieczność przestawienia się na realia macierzystego rynku pracy. Zbyt wygórowane oczekiwania uniemożliwią znalezienie jakiegokolwiek posady, zaś długi czas pozostawania bez pracy powoduje spadek atrakcyjności pracownika.

Głównym problemem emigrantów jest integracja na lokalnym rynku pracy, co jest wynikiem przerwy w życiorysie, wygórowanych oczekiwań płacowych oraz przyzwyczajenia do innych standardów pracy. Do ponownej emigracji zachęca porównywanie warunków życia w kraju macierzystym do tych doświadczonych w krajach Europy Zachodniej. Różnica ta jest odczuwalna nie tylko dla osób z wykształceniem średnim i zawodowym, ale również tych posiadających wykształcenie wyższe.

Patrząc jednakże z innej perspektywy, to jest imigranta, życie poza granicami kraju macierzystego wiąże się także z nieświadomą przerwą w życiorysie. Mamy tu do czynienia ze zjawiskiem tzw. pułapki CV, w którą popadają głównie osoby młode, bez doświadczenia zawodowego. Weźmy na przykład absolwenta szkoły wyższej, tuż po obronie dyplomu, który wyjeżdża do Wielkiej Brytanii w celach zarobkowych. Bez znajomości języka nie ma szans na zdobycie pracy zgodnej z posiadanymi kwalifikacjami. Z tego też powodu niejednokrotnie ci młodzi absolwenci podejmują pracę na przykład magazyniera, a zważywszy na różnice w zarobkach pomiędzy krajem imigracji a krajem macierzystym, są w stanie odłożyć część pieniędzy. Po kilku jednak latach po powrocie do kraju ojczystego nagle okazuje się, że znalezienie pracy wcale nie jest takie łatwe, gdyż braku doświadczenia w zawodzie nie udaje się zrekompensować doskonałą znajomością języka obcego. Niestety, wielu emigrantów – Polaków wykonuje pracę poniżej swoich kwalifikacji, co jest przejawem deprecjacji kapitału ludzkiego (tabela 1).

Tabela 1

Rozbieżności pomiędzy specjalizacją studiów a charakterem wykonywanej pracy w Wielkiej Brytanii

Specjalizacja studiów	Charakter wykonywanej pracy
1	2
administracja publiczna	budowlaniec

cd. tabeli 1

1	2
politologia	asystent kucharza
rolnictwo i kształtowanie środowiska	sprzątacze
anglistyka	gastronomia
elektronika	praca biurowa
mgr sztuki (aktor)	recepjonista
obsługa ruchu turystycznego	kelner
prawo międzynarodowe	stolarz
filologia polska	opieka nad dziećmi
rekreacja i turystyka	sprzedawca
informatyka	serwisant utrzymania czystości
administracja	bar kanapkowo-sałatkowy

Źródło: Małopolskie Obserwatorium Rynku Pracy i Edukacji, Migracje zagraniczne w latach 2007-2009. Wyniki badań i analiz, Kraków 2009, s. 20, 21.

2. Wpływ procesów globalizacyjnych na rynek pracy w perspektywie kapitału ludzkiego

Utrzymujący się wysoki poziom bezrobocia w powiązaniu z negatywną zależnością pomiędzy tworzeniem miejsc pracy a tempem globalizacji i postępowaniem technicznym skłaniają do poszukiwania środków wpływających na wzrost konkurencyjności, wzrost gospodarczy oraz wzrost zatrudnienia. Rozwiązaniem dla postawionych problemów stała się dobrze wykształcona i wykwalifikowana siła robocza. Obecnie mamy bowiem do czynienia z odchodzeniem od pracy fizycznej do pracy intelektualnej¹³. Współczesny rynek pracy, zdominowany przez globalizację, oczekuje od pracowników wyższego poziomu kwalifikacji, umiejętności zawodowych oraz doskonalenia się przez całe życie (*lifelong learning*).

Edukacja stała się najistotniejszym elementem rozwoju współczesnego świata – gospodarki opartej na wiedzy oraz społeczeństwa uczącego się. Inwestycje w kapitał ludzki należą do inwestycji długofalowych, gdyż stanowią jeden z głównych czynników pobudzających rozwój społeczno-gospodarczy

¹³ A. Rutkowska, Wpływ procesów globalizacji na sytuację na rynku pracy, w: Globalizacja i integracja – wyzwania dla gospodarki i rozwoju, red. F. Piontek, Wydawnictwo TRIADA, Bielsko-Biała – Bytom 2003, s. 91.

i kształtujących poziom międzynarodowej konkurencji gospodarki. Inwestycje w kapitał ludzki, które dokonywane są poprzez system badań naukowych, kształcenie oraz wychowanie w rodzinie i szkole, mają wymiar ekonomiczny, społeczny i kulturowy. W przypadku wymiaru ekonomicznego jest to podnoszenie jakości najważniejszego czynnika wytwórczego, jakim jest praca ludzka.

Jak pokazują obserwacje współczesnych gospodarek, wydajność, konkurencyjność i efektywność w coraz mniejszym stopniu zależą od materialnych czynników produkcji, a coraz istotniejsze i dominujące stają się zasoby wiedzy technicznej, ekonomicznej i organizacyjnej, które pozwalają tworzyć nowe technologie, produkty i usługi.

Proces globalizacji wymusza, by edukacja przybrała nową formę, której głównym celem jest przekazywanie wiedzy i umiejętności, wartości i wzorów społecznych oraz inspirowanie postaw twórczych, samodzielności myślenia, kreatywności, zdolności do ciągłego kształcenia się, otwartości i adaptacyjności do zmiennego otoczenia.

Wciąż dużym problemem, widocznym w Polsce, są bardzo małe nakłady na badania naukowe, które ograniczone są w większości przypadków do ośrodków państwowych.

Zgodnie z opinią Komisji Europejskiej, w Polsce współpraca między tymi ośrodkami naukowymi a firmami prywatnymi praktycznie nie funkcjonuje. Implikuje to inne następstwa, jak na przykład wprowadzanie w ograniczonym zakresie nowych technologii, co osłabia międzynarodową konkurencyjność polskiej gospodarki.

Współczesny rynek pracy charakteryzuje się silną dynamiką zmian, ta sytuacja dotyczy także zawodów, które znikają, a w ich miejsce pojawiają się nowe, wcześniej nieznane stanowiska i specjalizacje, istotny jest także wzrost znaczenia technologii informatycznych. Ta sytuacja wymusza na coraz większej liczbie osób ciągle doskonalenie się oraz gotowość do zdobywania nowych kwalifikacji. Dzisiejszy rynek pracy wykracza poza bariery wiekowe; tradycyjnie postrzegany okres życia człowieka, w którym pobiera on edukację, uległ znacznemu wydłużeniu¹⁴.

Kształcenie ustawiczne, nazywane inaczej kształceniem przez całe życie (*lifelong learning*), dotyczy zdobywania wiedzy od fazy przedszkolnej do późnej emerytalnej, włączając w to całe spektrum uczenia się formalnego, to jest w szkołach i innych placówkach edukacji, nieformalnego, czyli w instytucjach poza systemem edukacji, oraz incydentalnego. Kształcenie to odnosi się także do

¹⁴ Wojewódzki Urząd Pracy w Warszawie, Centrum Informacji i Planowania Kariery Zawodowej, *Uczymy się przez całe życie. Przewodnik po kształceniu ustawicznym*, Warszawa 2010, s. 5.

wszelkiej, trwającej przez całe życie aktywności edukacyjnej, mającej na celu rozwój wiedzy, kompetencji i umiejętności w perspektywie osobistej, społecznej oraz zorientowanej na zatrudnienie¹⁵.

Proces starzenia się społeczeństwa jest nieodwracalny i wynika głównie ze spadku dzietności i wydłużenia się życia ludzkiego. Polska wraz z innymi krajami Europy doświadcza w przyspieszonym tempie zmian demograficznych, które w europejskich krajach rozwiniętej gospodarki rynkowej trwają od lat 60. XX wieku. Od 1995 roku co miesiąc przybywa na świecie milion osób, które ukończyły minimum 60. rok życia (populacja na świecie zwiększa się w tempie 1,7% rocznie, natomiast liczba osób w wieku 65 lat i więcej wzrasta każdego roku przeciętnie o 2,5%). Według szacunków Światowej Organizacji Zdrowia (WHO) w 2025 roku liczba osób 60+ na świecie będzie wynosiła 1,2 mld, a w 2050 roku osiągnie 2 mld. Szybko rośnie także udział najstarszych obywateli w strukturze ludności Unii Europejskiej. Demografowie odnotowują prawie 3-krotny w stosunku do 1960 roku przyrost liczby najstarszych spośród seniorów, tzw. sędziwych starców. Przewiduje się, że w roku 2030 co trzecia osoba w krajach europejskich będzie w wieku powyżej 60 lat, zaś co dziesiąty mieszkaniec Unii Europejskiej osiągnie wiek 80 i więcej lat. Zwiększać się będzie także udział osób starszych w całej populacji Unii i poszczególnych krajów członkowskich¹⁶.

Osoby, które rozpoczęły bądź właśnie rozpoczynają swoją karierę zawodową, posiadają wyraźnie odmienny poziom wiedzy i kwalifikacji nabytych w szkole w przeciwieństwie do pracowników, którzy kończyli edukację kilkanaście czy kilkadziesiąt lat temu. Największe rozbieżności dotyczące kompetencji związane są ze znajomością języków obcych, a także technologii informatycznych. Wzrost konkurencji ze strony młodej generacji stawia przed bardziej doświadczonymi pracownikami dwie możliwości, to jest nadrobienia zaległości edukacyjnych poprzez różnego rodzaju kursy, szkolenia czy samokształcenie lub też zdecydowanie negatywnym rozwiązaniem staje się możliwość zakończenia kariery zawodowej i przejście na emeryturę bądź uzyskanie renty. Za główny problem wycofywania się osób z rynku pracy uważa się niedostateczne kompetencje zawodowe, gdyż z jednej strony brakuje odpowiednich mechanizmów, które skutecznie umożliwiłyby uzupełnienie kwalifikacji ogólnych i zawodowych bądź też przekwalifikowanie, zaś z drugiej strony wciąż panuje społeczne przyzwolenie na wcześniejszą dezaktywizację zawodową osób starszych.

¹⁵ Ibid., s. 5.

¹⁶ P. Błędowski, A. Szuwarzyński, Aktywizacja osób w wieku 50+ – szanse i ograniczenia, PBS DGA Sp. z o.o. i Human Capital Business Sp. z o.o., Sopot 2009, s. 7.

Proces globalizacji wymaga zatem inwestycji w naukę i upowszechniania kształcenia ustawicznego.

Prócz wspomnianych zmian dotyczących współczesnego rynku pracy warto wspomnieć także o nowych wyzwaniach, przed jakimi stoją zarówno pracodawcy, jak i pracownicy. Ciągłej ewaluacji bowiem ulega sposób i organizacja pracy w firmach, która wymusza dostosowanie się do aktualnych potrzeb i sytuacji gospodarczej.

Aby nadażyć za wymaganiami rynku, niezbędne staje się uelastycznianie zatrudnienia, co najczęściej odbywa się poprzez modyfikację czasu pracy w przedsiębiorstwach. Uelastycznianie zatrudnienia jest także swoistym panaceum na negatywne skutki załamania gospodarczego, gdyż pozwala pracodawcom przetrwać trudną sytuację ekonomiczną, ograniczyć koszty, a pracującym daje szansę na utrzymanie zatrudnienia.

Innym pozytywnym aspektem uelastycznienia zatrudnienia jest umożliwienie pracownikom pogodzenia obowiązków zawodowych z życiem prywatnym. Najczęstszą formą niestandardowej formy zatrudnienia jest praca w niepełnym wymiarze godzin, która świadczona jest w krótszym czasie niż normalny, wynikający z ogólnych przepisów prawnych, bądź też zasad obowiązujących w danym przedsiębiorstwie, na przykład na 1/2 czy też 4/5 etatu. Wśród korzyści zatrudnienia w niepełnym wymiarze należy uznać dostosowanie liczby personelu i godzin pracy do potrzeb przedsiębiorstwa, co pozwala na większą swobodę w ustalaniu czasu pracy w porównaniu do standardowych umów. Praca w niepełnym wymiarze godzin jest szczególnie istotna dla pracowników próbujących pogodzić obowiązki rodzinne z zawodowymi, studentów, osób w wieku okołoemerytalnym czy niepełnosprawnych.

Podsumowanie

Proces globalizacji, jak i powiązany z nim proces integracji, prowadzi do przeobrażeń strukturalnych, począwszy od powstania gospodarki opartej na wiedzy i społeczeństwa informacyjnego, gdzie większość osób zatrudnionych nie pracuje przy produkcji czy dystrybucji dóbr materialnych, ale zajmuje się projektowaniem, opracowywaniem strategii rozwoju, marketingiem, sprzedażą i świadczeniem usług, a więc przetwarzaniem informacji.

Przejawem tych procesów jest także uwolnienie zasobów ludzkich i wzrost migracji zarobkowych pomiędzy rynkami lokalnymi, regionalnymi czy między-

narodowymi, jak również zwiększenie mobilności pracowników i ich adaptacyjności do wciąż zmieniających się warunków na rynku pracy.

Za szczególnie istotne i dominujące we współczesnej gospodarce uważa się inwestycje w kapitał ludzki – wiedzę, umiejętności kwalifikacje poprzez nieustanny rozwój szkolnictwa i upowszechnienie kształcenia ustawicznego. Kapitał ludzki nie podlega bowiem procesowi kopiowania, dlatego też stanowi o konkurencyjności przedsiębiorstwa, ale i całej gospodarki.

Nowym zjawiskiem wynikającym z globalizacji rynku pracy jest także elastyczność zatrudnienia poprzez stosowanie niestandardowych form zatrudnienia, jak praca w niepełnym wymiarze godzin.

HUMAN CAPITAL IN THE AGE OF GLOBALIZATION AND INTEGRATION

Summary

The article present impact of globalization and integration into the labor market in the perspective of human capital. The integration process is here presented in a European dimension, by analyzing the fundamental right of freedom of movement within the EU member states and the process of migration of the population. In the case of globalization have been raised issues such as lifelong learning, knowledge based economy as elements of qualification, people skills, that are part of human capital, as well as flexible forms of employment.

G20 JAKO INSTRUMENT STEROWANIA GOSPODARKĄ ŚWIATOWĄ

The G-20 is the first expression of the recognition by leading powers that global governance needs to adapt to the new landscape of the altered distribution of world power.

J. Jokela, The G20: a pathway to effective multilateralism

Wprowadzenie

Istotną cechą problemów globalnych jest ich złożoność i współzależność, w związku z tym efektywne sterowanie globalizacją wymaga stworzenia odpowiedniego, nowego ładu instytucjonalnego na potrzeby ery globalizacji. Procesy globalizacyjne są nieodwracalne i coraz bardziej intensywne, co sprawiło, że negatywne skutki globalizacji wzrosły do tego stopnia, że dawniejsze miejscowe zagrożenia nie są już możliwe do rozwiązania na poziomie narodowym. Jak podkreśla W. Szymański: „każdy kraj osobno musi dostosować się do globalizacji, jednakże aby dokonywać korekty procesów globalizacyjnych, zmieniać je, potrzebna jest współpraca wszystkich, a przynajmniej większości państw świata”¹. Bez odpowiednich zasad porządkujących gospodarkę światową nastąpi dalsza jej destabilizacja. Należy zgodzić się zatem z J. Stiglitzem, że dalsze niepodjęcie działań mających na celu sterowanie gospodarką światową, a w szczególności światowymi finansami, może doprowadzić, do zwiększenia liczby kryzysów, których konsekwencje będą dotkliwsze niż dotychczas².

W ciągu najbliższych kilkudziesięciu lat nie jest możliwy do zrealizowania scenariusz, w którym wszystkie państwa świata będą zgodnie współpra-

¹ W. Szymański, Jakie wnioski wyciągniemy z kryzysu, w: G. Kołodko, Globalizacja kryzys i co dalej, Poltext, Warszawa 2010, s. 73.

² J. Stiglitz, Freefall, Norton Company, New York 2010, s. 211.

cować we wszystkich możliwych sprawach. Zawsze będzie grupa inicjatywna, złożona z państw mających największy wpływ na gospodarkę światową, która wypracowywać będzie pewne reguły i zasady. Zawsze będzie zatem pozostawał problem tzw. *uninvited countries*, czyli państw, które nie należą do instytucji tworzącej regulacje. Państwa te mają dwojaki wybór: albo dostosują się do reguł wypracowanych przez instytucje koordynujące, albo zostaną całkowicie pominięte. Podstawowym zadaniem państw biorących udział w sterowaniu gospodarką światową będzie zatem wypracowanie takich mechanizmów współpracy i kontroli, żeby kraje, które nie współtworzą regulacji, z jednej strony mogły lub nawet musiały je wdrażać, a z drugiej strony, żeby mogły przedstawiać swoje inicjatywy.

Wydaje się, iż najbardziej efektywną instytucją *global economic governance* byłoby forum składające się z organizacji regionalnych. Już w tym momencie spośród działających organizacji można wybrać te, które w przyszłości, kiedy osiągną wyższy stopień integracji, mogłyby współdecydować o kształcie gospodarki światowej: SADC w Afryce, Mercosur w Ameryce Południowej, NAFTA w Ameryce Północnej, ECOWAS, ASEAN, SOW, GCC, SAARC w Azji. W związku jednak z tym, iż organizacje te powinny opierać się na wspólnym i zwartym systemie regulacji, utworzenie takiego forum współpracy możliwe jest najwcześniej w drugiej połowie XXI wieku. Obecnie na najbardziej zaawansowanym etapie tworzenia jest ład instytucjonalny Unii Europejskiej, jednak organizacje regionalne położone w innych częściach świata charakteryzują się zdecydowanie luźniejszymi połączeniami międzypaństwowymi. Należy wskazać, iż mechanizm sterowania gospodarką światową oparty na współpracy organizacji regionalnych powinien być dwupłaszczyznowy. Poszczególne organizacje powinny rozwiązywać problemy dotyczące danego regionu w ramach danej organizacji, a problemy globalne, dotyczące wszystkie lub większość państw świata, podejmowane byłyby na forum zrzeszającym przedstawicieli wszystkich organizacji regionalnych. Funkcjonowanie takiego modelu pozwoliłoby również na wypróbowanie nowych rozwiązań instytucjonalnych najpierw na gruncie regionalnym, a dopiero potem – o ile okażą się skuteczne – wprowadzenie ich na forum globalne³. Jest to jednak kwestia co najmniej kilkudziesięciu lat.

³ G.W. Kołodko, *Truth, Errors, and Lies: Politics and Economics in a Volatile World*, Columbia University, New York 2011.

1. Od G7 do szczytów G20

Po II wojnie światowej próbę sterowania gospodarką światową podjęły instytucje Bretton Woods: Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy⁴. Ich misją było zapewnienie finansowej i monetarnej stabilności i wspieranie odradzania się wstrząśniętych wojnami gospodarek. O ile przez kilkadziesiąt pierwszych lat funkcjonowania odgrywały one znaczącą rolę w sterowaniu gospodarką światową, ich obecne znaczenie uległo zmniejszeniu. Utworzona w połowie lat 70. XX wieku G7 przejęła co prawda rolę lidera *global governance*, ale pełniła ją, z różnymi efektami, tylko przez 20 lat. Wzrost potęgi krajów rozwijających się, w szczególności Indii i Chin, oraz kryzysy azjatyckie z końca XX wieku doprowadziły do powołania nowego forum współpracy na szczeblu ministerialnym – G20, którego ówczesnym głównym celem było jedynie poszerzenie dialogu międzynarodowego w kluczowych kwestiach dotyczących gospodarki światowej⁵. Kryzys gospodarczy ostatnich lat skłonił G20 do zintensyfikowania współpracy. W listopadzie 2008 roku po raz pierwszy w ramach G20 spotkali się przywódcy państw członkowskich i UE. Półtora roku później na szczycie w Toronto, po sukcesie, jakim było przyjęcie i wdrożenie pakietu antykryzysowego, przywódcy państw G20 spotkali się już jako główne forum współpracy gospodarczej. Obecnie G20 wydaje się być jedyną funkcjonującą instytucją, która jest w stanie efektywnie sterować gospodarką światową. Warto zatem przyjrzeć się jej bliżej.

G20 wywodzi się z Grupy Siedmiu, której powstanie datuje się na 25 marca 1973 roku. Wtedy w wyniku kumulacji różnych przesłanek⁶ ministrowie finansów Niemiec, Wielkiej Brytanii, USA i Francji spotkali się w bibliotece Białego Domu (stąd nazwa Library Group). W 1975 roku odbył się pierwszy szczyt G6. Poza wskazanymi już państwami udział w nim wzięła, zgodnie z sugestią USA, również Japonia. Żeby zrekompensować nieobecność Wspólnot Europejskich postanowiono zaprosić Włochy, które wtedy sprawowały prezydencję⁷. Forum

⁴ MFW i BS atrybutów organizacji ogólnoświatowej nabrały dopiero w latach 90., kiedy przystąpiły do nich gospodarki tzw. rynków wschodzących z grona krajów postkolonialnych i wszystkie kraje posocjalistyczne.

⁵ Oświadczenie ministrów finansów i prezesów banków centralnych G7, 25 września 1999, Waszyngton.

⁶ Wśród najważniejszych przyczyn powstania G7 wskazuje się: upadek systemu z Bretton Woods, kryzys energetyczny z początku lat 70., zagrożenie bezpieczeństwa państw spowodowane m.in. testem nuklearnym w Indiach w 1974 roku, więcej: S. Para, W poszukiwaniu nowej formuły współpracy globalnej: od G7 do G20, w: J. Symonides, Świat wobec współczesnych wyzwań i zagrożeń, Scholar, Warszawa 2010, s. 188.

⁷ P. Hajnal, The G8 System and the G-20, Ashgate, Toronto 2007.

przewidziane początkowo dla pięciu państw rozrosło się ostatecznie do siedmiu. Mimo stanowczego oporu Francji prezydent USA Gerald Ford zaprosił Kanadę na szczyt w 1976 roku. Nowy członek – Rosja – został przyjęty dopiero po 23 latach⁸. Co prawda od 1998 roku prezydent Rosji uczestniczył w tzw. politycznym G8, ale do 2002 roku nie brał udziału w dyskusjach na tematy gospodarcze i finansowe.

W obliczu kryzysu azjatyckiego 18 czerwca 1999 roku państwa G7 na szczycie w Kolonii postanowiły utworzyć forum gospodarczo-finansowe, które składałoby się również z krajów rozwijających się. Ze względu na to, iż podniesienie spotkań w takim gronie do rangi szczytów wzmocniłoby zbyt mocno pozycję takich państw jak Indie, Chiny czy Brazylia, nie zdecydowano się jednak na współpracę na szczeblu głów państw i szefów rządów. Trudno oprzeć się przekonaniu, iż powołanie G20 stanowiło raczej gest uprzejmości państw G8 w stosunku do krajów rozwijających się niż rzeczywistą chęć umożliwienia im współdecydowania w najważniejszych kwestiach dotyczących gospodarki światowej.

Należy wskazać, iż tak jak w przypadku G8, tak i w przypadku G20 nie określono jasnych kryteriów członkostwa. Poczyniono jedynie dwa założenia: po pierwsze, skład całego forum powinien być regionalnie zrównoważony, po drugie, zaproszone kraje powinny być istotne dla gospodarki światowej (*systemically significant economies*)⁹. W pierwszej dwudziestce krajów, które wypracowały (poza państwami G8) najwyższy PKB za 1998 rok, znalazły się Chiny (7. miejsce), Brazylia (8.), Meksyk (11.), Indie (12.), Australia (14.), Korea Południowa (15.), Argentyna (16). Państwa te zostały bez jakiegokolwiek sprzeciwu zaproszone do G20. Przyjęcie Turcji i Indonezji w poczet grupy uzasadniano chęcią zmotywowania tych państw i ułatwienia im przeprowadzenia koniecznych reform. Arabia Saudyjska z kolei pełniła wiodącą rolę w OPEC, miała również znaczną liczbę głosów w MFW¹⁰. Najbardziej problematyczny okazał się wybór przedstawicieli państw afrykańskich¹¹. Rozpatrywano kilka kandydatur, jednakże zaproszono tylko Republikę Południowej Afryki. Należy jednak stwierdzić, że zaproszenie tylko jednego przedstawiciela Afryki – kontynentu,

⁸ 14 lipca 1989 roku prezydent Rosji Michaił Gorbaczow wystosował list do prezydenta Mitteranda, w którym wnioskował o stowarzyszenie Rosji z G7.

⁹ Oświadczenie ministrów finansów i prezesów banków centralnych G7, op. cit.

¹⁰ Odsetek głosów Arabii Saudyjskiej w ogólnej liczbie głosów w MFW wynosił 3,31 i był większy niż odsetek Chin, Kanady czy Rosji; E. Latoszek, M. Proczek, Organizacje międzynarodowe. Założenia, cele, działalność, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 2001, s. 170.

¹¹ Szerzej o procesie wybierania członków: J. Kirton, Guiding Global Economic Governance; The G20 to G7, and the International Monetary Fund at Century's Dawn, w: J. Kirton, G.M. von Furstenberg, New Directions in Global Economic Governance: Managing Globalization in Twenty First Century, Ashgate, s. 143-167.

który zamieszkuje 1/7 ludności świata – uzasadnia zarzut o niewypełnieniu kryterium regionalnego.

Na liście dwudziestu najbogatszych krajów w 1998 roku znalazły się również państwa europejskie, to jest Hiszpania, Holandia, Szwecja, nie weszły one jednak w skład G20, gdyż postanowiono zaprosić całą Unię Europejską jako reprezentanta wszystkich 27 państw¹². W ten sposób powstało swoiste kuriozum: z jednej strony członkiem G20 jest cała Unia Europejska, z drugiej samodzielne reprezentacje mają również Włochy, Francja, Wielka Brytania i Niemcy. Państwa te są zatem podwójnie reprezentowane: samodzielnie i poprzez UE.

2. G20 jako *global economic governance*

Za uznaniem G20 jako organizacji na tyle reprezentatywnej, aby rozstrzygać sprawy dotyczące gospodarki światowej, przemawia to, iż G20 jest organizacją reprezentującą 61% ludności świata i zarazem wszystkie kontynenty. Kraje członkowskie wypracowują ok. 85% produktu światowego brutto, a przynajmniej raz w roku przy jednym stole zasiadają główni partnerzy gospodarczy, wielopartyjne państwa demokratyczne, monarchie i komunistyczne Chiny. O zmianach, działaniach antykryzysowych i prewencyjnych zmianach w polityce gospodarczej decyzje podejmują państwa mające skrajnie różne poglądy na temat interwencjonizmu państwowego – od interwencjonistycznych Chin, przez kraje aktywnie angażujące państwo do gospodarki: Koreę Południową i Brazylię, aż po liberalne Stany Zjednoczone i kraje Europy Zachodniej¹³.

Głównym celem powołanego w 1999 roku G20 było wypracowanie wspólnego stanowiska dotyczącego mechanizmów finansowych i rozwoju gospodarki światowej. W związku z tym państwa członkowskie miały przygotować i przeprowadzić reformę instytucji gospodarki światowej (MFW i BŚ), jak również tworzyć wiarygodne analizy dotyczące kluczowych kwestii globalnych¹⁴. W ciągu 9 lat funkcjonowania G20, czyli do wybuchu kryzysu gospodarczego w 2008 roku, nie udało się jednak przyjąć i wdrożyć reguł, na których mogłoby opierać się funkcjonowanie gospodarki światowej. Nie dziwi zatem fakt, że w obliczu największego od lat 30. XX wieku kryzysu kraje rozwinięte zdecyd-

¹² UE jest jedyną organizacją regionalną, która jest członkiem G20. Współpraca G20 z pozostałymi organizacjami odbywa się na zasadzie konsultacji.

¹³ S. Para, *Perspektywy sterowania gospodarką światową po kryzysie*, w: *Globalizacja, kryzys i co dalej?*, red. G. Kołodko, Poltext, Warszawa 2010, s. 308.

¹⁴ P. Heap, *Globalization and summits reform. An Experiment in International Governance*, Ottawa 2008, www.120.org

wały się na zmianę formuły współpracy. Jedne z pierwszych sygnałów świadczące o tym, że centrum *global governance* zaczyna przesuwac się od G8 do G20, zaczęły pojawiać się pod koniec 2008 roku, kiedy to prezydent USA George W. Bush¹⁵ zaprosił przywódców państw członkowskich G20 na spotkanie w Waszyngtonie. To spotkanie na poziomie liderów miało na celu analizę przyczyn kryzysu gospodarczego i postępów dokonanych w jego zwalczaniu. Przywódcy państw podjęli również próbę sformułowania głównych założeń reformy sektora finansów publicznych. Zdecydowano się również na kontynuację spotkań na poziomie liderów.

W miarę nasilania się kryzysu kraje rozwinięte coraz bardziej zdawały sobie sprawę z tego, że nie uda im się wypracować efektywnych rozwiązań na forum G8. Na spotkaniu ministrów finansów i szefów banków centralnych państw G8 w Rzymie włoski minister Giulio Tremonti oznajmił, że na stosowne kroki reformujące finanse międzynarodowe będzie trzeba poczekać do szczytu G20 w Londynie. Kilka miesięcy później, na szczycie G8 w lipcu 2009 w L'Aquila, prezydent USA Barack Obama oznajmił: „Przekonanie, że możemy zajmować się tymi (globalne ocieplenie i kryzys) globalnymi wyzwaniami przy nieobecności wielkich potęg, jak Chiny, Indie czy Brazylia, wydaje się błędne”¹⁶.

Począwszy od 2008 roku zakres zarówno przedmiotowy, jak i podmiotowy grupy zmienił się. Oprócz spraw *stricte* finansowych przedmiotem prac w ramach G20 są również sprawy dotyczące rolnictwa i bezpieczeństwa żywności, zatrudnienia, ochrony środowiska, rozwoju i handlu. Zmienił się również zakres podmiotowy grupy. Dotyczy to zarówno zmian wewnątrz grupy, jak również podmiotów uczestniczących w szczytach G20. Jeżeli chodzi o zmiany wewnątrz grupy, to od 2008 roku G20 proceduje na dwóch szczeblach: ministerialnym (z tym, że oprócz spotkań ministrów finansów odbywają się także spotkania ministrów rolnictwa, energetyki, pracy) i liderów (szefowie rządów i głowy państw). W szczytach G20, w tym w zbliżającym się szczycie w Meksyku, uczestniczą nie tylko państwa członkowskie i Unia Europejska, ale również pięć innych krajów. W szczycie w Cannes wzięły udział dodatkowo: trzy państwa reprezentujące organizacje międzynarodowe: Etiopia jako przewodnicząca New Partnership for Africa's Development (NEPAD), Singapur – reprezentujący „3G Group” (Global Governance Group), Gwinea Równikowa – przewodnicząca Unii Afrykańskiej i dwa państwa mające status stałego gościa – Hiszpania i Zjednoczone Emiraty Arabskie.

¹⁵ Niektóre źródła podają, że inicjatorami spotkania byli prezydenci Włoch i Francji.

¹⁶ Zmierzch G8, nowe forum na horyzoncie, http://gospodarka.gazeta.pl/gospodarka/1,69866,6810586,Zmierzch_G8_nowe_forum_na_horyzoncie_Reuters.html, dostęp: 10.06.2012.

G20 w obecnym kształcie to kolejny etap procesu, który miał na celu włączenie potęg wschodzących do sterowania gospodarką światową. Od szczytu w Waszyngtonie w 2008 roku kraje rozwijające się na równi z krajami G8 decydują o najważniejszych sprawach dotyczących gospodarki światowej. Pomimo wielu zarzutów dotyczących reprezentatywności i efektywności działania, G20, która sprawdziła się jako forum antykryzysowe, na chwilę obecną jest jedyną instytucją, która może podjąć próbę sterowania gospodarką światową.

G20 w formule spotkań liderów funkcjonuje już od ponad 3 lat. Agenda kolejnych szczytów grupy wciąż ewoluuje (zob. tabela 1).

Tabela 1

Główne cele szczytów G20

Szczyt	Data	Główne cele
Waszyngton	Listopad 2008	<ul style="list-style-type: none"> • Reforma finansów
Londyn	Kwiecień 2009	<ul style="list-style-type: none"> • Reforma finansów • Międzynarodowe instytucje finansowe
Pittsburgh	Wrzesień 2009	<ul style="list-style-type: none"> • G20 jako forum międzynarodowej współpracy gospodarczej.
Toronto	Czerwiec 2010	<ul style="list-style-type: none"> • Reforma finansów • Zrównoważenie gospodarki światowej
Seul	Listopad 2010	<ul style="list-style-type: none"> • Międzynarodowe instytucje finansowe • Zrównoważenie gospodarki światowej
Cannes	Listopad 2011	<ul style="list-style-type: none"> • Międzynarodowy system pieniężny • Kryzys w strefie euro • Ceny towarów

Źródło: Opracowanie własne na podstawie agend poszczególnych szczytów G20.

Analiza tematów kolejnych szczytów G20 wskazuje na koncentrację na tematach związanych z finansami międzynarodowymi i koordynacją działań w zakresie polityki gospodarczej, choć poruszano również inne kwestie. W okresie od listopada 2008 roku do listopada 2011 roku na szczytach G20 podjęto następujące tematy:

- Afryka,
- Bałkany,
- Chiny,
- zmiany klimatu,
- demokratyzacja i prawa człowieka,
- rozwój,
- edukacja,

- energia,
- kursy walut,
- kryzysy finansowe,
- paliwa,
- macierzyństwo, noworodki i zdrowie dzieci,
- migracje,
- katastrofy naturalne,
- energia nuklearna,
- oceany,
- przestępczość międzynarodowa,
- transport.

Podsumowanie

W celu zwiększenia skuteczności i efektywności działania, G20 w najbliższych latach powinna skoncentrować się na następujących zagadnieniach:

Po pierwsze, podniesieniu wskaźnika implementacji przyjętych postanowień. G20 Research Group¹⁷ przygotowuje cyklicznie raport zgodności, w którym przedstawia wysiłki poszczególnych państw G20 podejmowane w celu realizacji przyjętych na szczytach ustaleń. To one tak naprawdę świadczą o efektywności tego forum. Analizując poszczególne raporty można dojść do czterech zasadniczych wniosków. Po pierwsze, kraj, który organizuje szczyt, wykazuje najwyższy stopień realizacji postanowień przyjętych w deklaracji z tego szczytu. Po drugie, państwa G8 wykazują zdecydowanie wyższą efektywność w realizacji postanowień szczytu niż państwa rozwijające się. Najniższą skutecznością odznaczają się Indie i Indonezja, które w trzech najistotniejszych szczytach uzyskały wartości ujemne. Po trzecie, mogłoby się wydawać, że efektywność w realizacji postanowień przyjętych deklaracji obniżyła się gwałtownie już po deklaracji z drugiego szczytu. Należy jednak pamiętać, że szczyt w Waszyngtonie był spotkaniem inicjującym współpracę na poziomie liderów i pierwsze konkretne ustalenia nastąpiły dopiero w Londynie. Po czwarte, najszybciej przyjmowane są uzgodnienia konieczne w danym momencie, to jest reforma międzynarodowych instytucji finansowych i polityka gospodarcza.

Pod drugie, główny priorytet na najbliższe lata powinno stanowić nawiązanie i wzmocnienie współpracy z tzw. *uninvited*, czyli z państwami, które nie są

¹⁷ 2010 G20 Toronto Summit Final Compliance Report 28 czerwca-29 października 2010, Munk School of Global Affairs, University of Toronto, 14 listopada 2010.

członkami G20. Pełną możliwość w sterowaniu gospodarką światową Grupa Dwudziestu osiągnie dopiero wtedy, gdy kraje do niej nienależące, reprezentujące blisko 40% ludności świata, będą realizować postanowienia przez nią przyjęte. Żeby tak się stało, musi zostać wypracowany aparat organizacyjno-merytoryczny, który z jednej strony będzie koordynował wdrażanie postanowień przyjętych na szczytach G20 w państwach niebędących członkami, a z drugiej – będzie umożliwiał tym krajom zgłaszanie swoich postulatów na forum G20. Istotna jest również szeroka kooperacja G20 z już funkcjonującymi organizacjami międzynarodowymi. Ścisła współpraca z MFW w sferze finansów, z BŚ w kwestiach dotyczących rozwoju, z WTO w kwestii zakończenia negocjacji rundy urugwajskiej, z ONZ na takich obszarach jak ochrona środowiska, korupcja, energetyka, pozwoli G20 skutecznie koordynować gospodarkę światową¹⁸.

Być może część z tych postulatów zostanie zrealizowana w czasie trwającej właśnie meksykańskiej prezydencji, zwłaszcza że pośród celów zamieszczonych na stronie internetowej meksykańskiej prezydencji znaleźć można „zachęcenie do aktywnego uczestnictwa państw niebędących członkami G20, organizacji międzynarodowych, think tanków, sektora prywatnego, aby uczynić dialog w ramach G20 tak otwartym i transparentnym, jak tylko się da”¹⁹.

THE G20 AND GLOBAL ECONOMIC GOVERNANCE

Summary

The evolution of G20 represents a landmark development in global governance. The moves in 2008-2009 prompted by the global financial crisis, to convene the G20 at the level of heads of state constituted the first major adaptation of global arrangements to better fit with the fact of the emerging powers. The coming years will show whether the G20 has actually managed to carry out the necessary reforms. The risk of another, more fraught with consequences, crisis mobilises the G20 states' leaders. There is also a strong likelihood that the positive assessment of the Group of Twenty effectiveness in the field of the world economy will facilitate the expansion of its activity on several other vital issue areas.

¹⁸ Zob też: Perspektywa G20 jako global economic governance, Rocznik Strategiczny 2010/2011, Scholar, Warszawa 2011.

¹⁹ Strona internetowa prezydencji meksykańskiej, <http://g20mexico.org/i>

NIERÓWNOŚCI A ROZWÓJ SPOŁECZNY ŚWIATA

Wprowadzenie

Nierówności społeczne, będące przedmiotem szerokich analiz w ujęciu różnych dziedzin nauki, wydają się immanentną częścią funkcjonowania społeczeństw, pomimo podejmowanych często niezwykle radykalnych eksperymentów ustrojowych i programów walki z ubóstwem. Na przestrzeni dziejów zmieniały się mechanizmy nierówności, poglądy na temat ich roli w systemie stosunków społecznych. Współcześnie wskazuje się, że poziom życia ludności oraz ujmowana w kategoriach rozwoju społecznego jakość ich życia jest najlepsza w dziejach ludzkości. Potrzeby i aspiracje w tym względzie są jednakże bardzo duże, gdyż myślenie w kategoriach jednostki – jej podmiotowości, przysługujących praw – powoduje, że niezgoda na globalną nierówność staje się jedną z najważniejszych przesłanek budowanych strategii rozwoju.

Obecnie nierówności społeczne wielokroć rozważane są nie tylko w kontekście sprawiedliwości społecznej zapewniającej stabilność polityczną, ale wyraźnie wskazuje się, że nierówności zagrażają dynamice rozwoju poszczególnych gospodarek i w konsekwencji mogą zaburzyć pozytywne trendy rozwoju świata jako całości.

Niniejsze rozważania nie aspirują do całościowej analizy wpływu nierówności społecznych na możliwości globalnego rozwoju, lecz skoncentrują się na niektórych jego przejawach, mających w konsekwencji wpływ na pogłębianie się asymetrii w stosunkach wewnętrznych danego społeczeństwa.

1. Idea rozwoju społecznego

Idea rozwoju społecznego, ugruntowana we współczesnych analizach dzięki gromadzonej od 1990 roku wiedzy o świecie przy zastosowaniu nowych mierników rozwoju społecznego i upowszechnianej poprzez raporty UNDP, nie jest negacją wzrostu gospodarczego, ale modyfikacją myślenia o sposobie jego spożytkowania. Współczesne rozumienie rozwoju społecznego to przejście od

traktowania wzrostu gospodarczego jako warunku budowy dobrobytu do wzrostu gospodarczego jako warunku budowy dobrostanu społecznego. Wszelkie „działania, które sprzyjają takiemu rozwojowi, zaczęto określać mianem »dobrego rozwoju« (*good development*) lub »rozwoju społecznego zogniskowanego na człowieku« (*human-centered social development*)”¹. Mówiąc o rozwoju społecznym, odwołujemy się do pojęcia zmiany społecznej, którą definiuje się jako proces strukturalnych przekształceń systemu społecznego. Określa to kierunek przebiegu zmiany społecznej, co oznacza, że badania zmian muszą uwzględniać przekształcenia w różnych następujących po sobie przedziałach czasowych, choć te nie muszą tworzyć układów zintegrowanych, to znaczy zmiana zachodząca w jednej sferze nie musi powodować zmian w innej. Zmiana społeczna może mieć charakter postępowy, stagnacyjny lub regresywny. Opis zmian ma więc jednoznacznie charakter wartościujący, a jednocześnie subiektywny, gdyż ta sama zmiana oceniana z różnych punktów widzenia, przez różnych ludzi, może mieć odmienny charakter². Ocena zmiany społecznej jest więc dokonywana przez jednostki, zbiorowości, instytucje, dla których zaistniała sytuacja może przekładać się na przyjmowanie strategii życiowych, podejmowanie działań w różnych zakresach. Procesy zachodzące w wyniku zmian społecznych mogą zwiększać szanse jednostki i jej zbiorowości na korzystne umiejscowienie w przestrzeni społecznej lub te szanse ograniczać.

Odnosząc tę kwestię do podejmowanego tu problemu nierówności, zachowując przywilej możliwości wartościowania zamiany społecznej i jej miejsca w rozwoju społecznym, można postawić tezę, że pomimo wielu niezwykle korzystnych zjawisk zachodzących w skali globalnej i regionalnej związanych z rozwojem społecznym, pojawiają się zjawiska wyraźnie niepokojące. Chodzi tu o trend związany z narastaniem we współczesnym świecie poziomu nierówności, a więc sytuacji stojącej w wyraźnej opozycji wobec przyjmowanych strategii rozwoju (Milenijne Cele Rozwoju, Strategia Lizbońska, Strategia Rozwoju Europa 2020 i inne), zakładających wzrost egalitaryzmu w poziomie i jakości życia ludzi. Faktem jest bowiem, że mamy do czynienia z narastaniem dysproporcji i nierówności społecznych pogłębianych obecnym kryzysem gospodarczym.

Wiadomo, że nierówności społeczne dotyczą bardzo różnych stron życia, począwszy od dochodów i poziomu konsumpcji, możliwości korzystania z dóbr

¹ M. Książkowski, Pojęcie rozwoju społecznego. Różne koncepcje postępu społecznego i regresu a idea „rozwoju społecznego”, Raport o Rozwoju Społecznym. Polska, UNDP 1995, s. 28.

² K. Krzysztofek, M.S. Szczepański, Zrozumieć rozwój. Od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2002, s. 12.

kultury, warunków rozwijania i spożytkowania osobistych uzdolnień, możliwości udziału w życiu publicznym, dostępu do informacji, pozycji w społecznym podziale pracy i wielu innych. Poziom dochodów nie jest warunkiem wystarczającym, ale istotnym i wpływającym na usytuowanie jednostek i zbiorowości w przestrzeni ekonomicznej i społecznej. Nierówności społeczne mogą determinować stosunki wewnętrzne danego społeczeństwa oraz stosunki między poszczególnymi społecznościami, prowadząc do daleko idącej asymetrii i tworzenia relacji uprzywilejowania vs upośledzenia, uczestnictwa vs wykluczenia. Te zjawiska z kolei wpływają na ograniczenie dynamiki wzrostu danego kraju i przekładają się na stabilność świata.

Jeśli więc odnosimy pojęcie rozwoju społecznego do przemian w różnych sferach, do których należą także przemiany polityczne, kulturowe, technologiczne, mentalne, a te jednoznacznie wpływają na możliwości rozwoju gospodarczego, to należy uznać, że istnienie znaczących dysproporcji w skali globalnej i regionalnej ma wymiar nie tylko humanitarny, ale przede wszystkim stanowi jedną z istotniejszych barier rozwoju w ogóle.

2. Nierówności społeczne

Przez dwie dekady monitorowanie sytuacji na świecie i pomiar rozwoju społecznego był dokonywany za pomocą wypracowanych wskaźników, gdy założono, że wskaźnik HDI (*Human Development Index*) pozwala na uchwycenie dystansu, jaki dzieli pod względem poziomu rozwoju cywilizacyjnego kraje najuboższe od najbogatszych. Wyznaczany jest na podstawie komponentów dotyczących podziału dochodów, wydłużania ludzkiego życia, poziomu osiągnięć edukacyjnych. HDI uzupełniały trzy syntetyczne wskaźniki. Były to GDI (*Gender-related Development Index*), uwzględniający dystrybucyjne efekty rozwoju według płci oraz udział kobiet w procesach decyzyjnych – GEM (*Gender Empowerment Measure*), a także poziom ubóstwa mierzony w kategoriach rozwoju ludzkiego – HPI (*Human Poverty Index*). Po wielu latach doświadczeń uznano jednakże, że „podstawową wadą wskaźnika było oparcie wyników na średnich krajowych, co w znacznym stopniu ukrywało zróżnicowanie społeczne, nierówną dystrybucję dóbr i usług”³ i faktycznie nie dawało możliwości precyzyjnej miary poziomu i jakości życia obywateli w danym państwie. Wprowa-

³ Prawdziwe bogactwo narodów: ścieżki rozwoju społecznego, Raport o rozwoju społecznym 2010, s. II.

dzono więc nowe rozwiązania, które pozwalają na bardziej dogłębny ogląd sytuacji na świecie.

Rozwój społeczny świata monitorowany przez ONZ i przedstawiony w najnowszych raportach⁴ bardzo mocno akcentuje kwestie nierówności społecznych mających zasadniczy wpływ na możliwości rozwojowe społeczeństw. Raporty ukazujące się systematycznie od 1990 roku wskazywały nierówności społeczne w wielu wymiarach: dostępu do edukacji, opieki zdrowotnej, czystej wody, żywności, bezpieczeństwa, zasobów naturalnych, ochrony środowiska, równości niezależnie od płci, rasy, pochodzenia, kultury. Zastosowany po raz pierwszy w 2010 wskaźnik *Inequality-adjusted Human Development Index* (IHDI), Wielowymiarowy Indeks Ubóstwa (*Multidimensional Poverty Index* – MPI) oraz Wskaźnik Nierówności Płci (*Gender Inequality Index* – GII)⁵ pozwoliły w większym niż do tej pory zakresie ustalić sytuację rozwojową poszczególnych państw właśnie ze względu na dokładniejszy pomiar nierówności społecznych.

Wyniki raportu dość istotnie zmieniają sposób widzenia poszczególnych krajów. Obraz ten pozwala ocenić zakres zróżnicowania społecznego, co zmienia optykę widzenia osiągnięć cywilizacyjnych także wśród dotychczasowych liderów – krajów o najwyższym poziomie rozwoju. Raport potwierdza, że wśród krajów najbardziej rozwiniętych znajdują się kraje Europy, Ameryki Północnej i Australii. Niemniej jednak nierówności społeczne powodują, że na przykład Stany Zjednoczone znajdujące się zawsze na czele listy (miejsce 4. w 2009 roku) po uwzględnieniu nierówności społecznych w rankingu spadły aż o 19 pozycji (i zajmują obecnie 23. miejsce), ze względu na nierówności w dochodach i dostępie do opieki zdrowotnej. Analiza globalnego rozwoju świata pozwala na stwierdzenie, że nierówności społeczne mogą wpływać na jego szanse rozwojowe, głównie ze względu na mechanizm wykluczający część istniejących w danym państwie zasobów ludzkich. Poszerzenie marginesu biedy nawet w krajach wysoko rozwiniętych ten fakt dobitnie potwierdza. Według danych Eurostatu ponad 40 mln Europejczyków żyje w biedzie. W przypadku

⁴ Ibid.; Zrównoważony rozwój i równość: lepsza przyszłość dla wszystkich, Raport o rozwoju społecznym 2011.

⁵ **Wskaźnik Rozwoju Społecznego Uwzględniający Nierówności (Inequality-adjusted HDI – IHDI)**. Miara średniego poziomu rozwoju społecznego po uwzględnieniu nierówności w społeczeństwie. Przy braku nierówności wskaźniki IHDI oraz HDI byłyby równe. Im większa jest między nimi różnica, tym większe zróżnicowanie społeczne.

Wskaźnik Nierówności Płci (Gender Inequality Index – GII). Miara określająca utratę korzyści z uwagi na nierówność płci w zakresie opieki zdrowotnej, udziału w życiu publicznym czy udziału w rynku pracy. Ocena jest dokonywana w skali od 0 (całkowita równość płci) do 1 (całkowity brak równości).

Wskaźnik Wielowymiarowego Ubóstwa (Multidimensional Poverty Index – MPI). Miara niedostatku w zakresie zdrowia, edukacji i standardów życia, która łączy w sobie liczbę osób dotkniętych biedą w tych dziedzinach oraz intensywność zjawiska. Za: Prawdziwe bogactwo narodów..., op. cit., s. 2.

Polski można mówić o znacznym sukcesie, gdyż obecnie dotyczy to około 5 mln Polaków wobec 13 mln jeszcze sześć lat temu⁶. To osiągnięcie w rozwoju pozwalające na obserwowanie stałego trendu wzrostowego (zajmujemy 39. miejsce w rankingu rozwoju społecznego świata na 187 przebadanych państwach) nieco przyćmiewa fakt, że właśnie nierówności społeczne stają się coraz większym wyzwaniem, uważa się bowiem, że z punktu widzenia statystycznego to właśnie nierówności społeczne tłumaczą stosunkowo niską pozycję Polski w rankingu HDI na tle innych krajów europejskich. Poniższa tabela odzwierciedla ten stan rzeczy w przypadku krajów Unii Europejskiej.

Tabela 1

Rozwój społeczny państw Unii Europejskiej
z uwzględnieniem nierówności społecznych

Kraj	Pozycja wg HDI	Wskaźnik HDI uwzględniający nierówność	Wskaźnik nierówności HDI	Pozycja w rankingu	Wskaźnik nierówności płci	Pozycja w rankingu
Holandia	2	0,910	0,846	4	0,052	2
Irlandia	7	0,908	0,843	6	0,203	33
Niemcy	9	0,905	0,842	7	0,085	7
Szwecja	10	0,904	0,851	3	0,049	1
Dania	16	0,895	0,842	8	0,060	3
Belgia	18	0,886	0,819	15	0,114	12
Austria	19	0,885	0,820	14	0,131	16
Francja	20	0,884	0,804	16	0,106	10
Słowenia	21	0,884	0,837	10	0,175	28
Finlandia	22	0,882	0,833	11	0,075	5
Hiszpania	23	0,878	0,799	17	0,117	13
Włochy	24	0,874	0,779	22	0,124	15
Luksemburg	25	0,867	0,799	18	0,169	26
Czechy	27	0,865	0,821	13	0,136	17
W. Brytania	28	0,863	0,791	19	0,209	34
Grecja	29	0,861	0,756	26	0,162	24
Cypr	31	0,840	0,755	27	0,141	21
Estonia	34	0,835	0,769	24	0,194	30
Słowacja	35	0,834	0,787	20	0,194	31
Malta	36	0,832	bd	bd	0,272	42
Węgry	38	0,816	0,759	25	0,237	39
Polska	39	0,813	0,734	29	0,164	25
Litwa	40	0,810	0,730	30	0,192	29
Portugalia	41	0,809	0,726	31	0,140	19
Łotwa	43	0,805	0,717	33	0,216	36
Rumunia*	50	0,781	0,683	36	0,333	55
Bułgaria*	55	0,771	0,683	37	0,245	40

* Rumunia i Bułgaria jako jedyne państwa UE nie znalazły się wśród krajów o bardzo wysokim rozwoju społecznym, lecz w gronie państw o wysokim poziomie rozwoju społecznym
Źródło: Raport o rozwoju społecznym 2011, UNDP, s. 24.

⁶ Eurostat 2012.

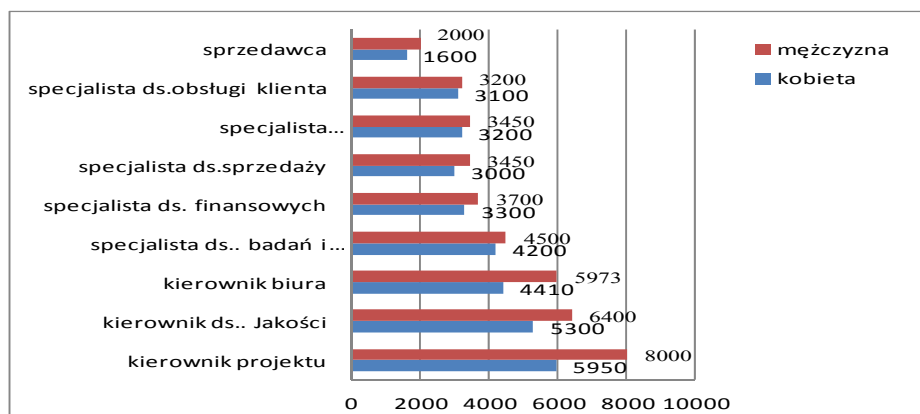
Z *Raportu o Rozwoju Społecznym 2011* wylania się obraz Polski jako kraju rozwiniętego, ale niezrównoważonego, którego potencjał rozwojowy ze względu na nierówności jest umniejszany o 9,7%⁷.

Kwestia nierówności jest jaskrawo widoczna między płciami w obserwowanych trzech wymiarach: rynku pracy, zdrowia reprodukcyjnego i tzw. *empowerment*, czyli pewnego potencjału wpływu, siły politycznej czy reprezentacji w obszarach decyzyjnych. Odzwierciedla dyskryminację kobiet w obszarach opieki zdrowotnej, statusu społecznego i rynku pracy. Największy na to wpływ mają nierówności dochodowe. Odnosząc jednak ponownie tę kwestię wyłącznie do obszaru Unii Europejskiej, to na podstawie danych Komisji Europejskiej ogłaszanych w Dniu Równości Wynagrodzeń⁸, kobiety w Unii Europejskiej zarabiają przez całe życie średnio o 16,4% mniej niż mężczyźni. Dane te potwierdzają nieznaczną tendencję spadkową w ostatnich latach, kiedy to różnica ta wynosiła około 17% lub więcej. Różnica w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn – średnia różnica w zarobkach brutto za godzinę pracy kobiet i mężczyzn we wszystkich działach gospodarki – jest stale wysoka, przy znacznych różnicach zależnie od kraju i sektora (np. wynosiła 5% we Włoszech wobec 30% w Estonii w 2008 roku). Odzwierciedla to problem *równowagi vs nierównowagi* między pracą i życiem osobistym kobiet, gdyż wiele z nich korzysta z urlopów rodzicielskich i pracuje na pół etatu, nie mając później szans na wyrównanie poziomu swoich zarobków.

Wielkim problemem jest jednakże kwestia innego wynagrodzenia za tę samą pracę. W przypadku naszego kraju – jak pokazuje ogólnopolskie badanie wynagrodzeń przeprowadzone przez Sedlak & Sedlak w 2011 roku – niezależnie od stanowiska zawsze dochody kobiet wynoszą tylko pewien procent wynagrodzeń mężczyzn, a przecież poziom dochodów pozostających do dyspozycji jednostki i społeczeństwa jako całości jest jednym z głównych czynników wpływających na warunki i jakość życia.

⁷ Rozwinięta czy zrównoważona? ONZ-towski wskaźnik mierzy rozwój Polski, <http://www.undp.org.pl/>, dostęp: 14.12.2011.

⁸ Dzień Równości Wynagrodzeń obchodzony na szczeblu europejskim od czasu ustanowienia go przez Komisję Europejską w dniu 5 marca 2011 r. Chodzi o zwrócenie uwagi na liczbę dodatkowych dni, jakie kobiety muszą przepracować, aby ich zarobki zrównały się z zarobkami mężczyzn.



Rys. 1. Wynagrodzenia kobiet i mężczyzn na wybranych stanowiskach
 Źródło: Ogólnopolskie badanie wynagrodzeń, Sedlak & Sedlak, raport 2011.

Najnowsze dane publikowane przez międzynarodowe organizacje wskazują jednoznacznie na pogłębianie się wskaźników nierówności dochodowej w skali całego świata, także w tych krajach, które do tej pory uchodziły za wysoce egalitarne. Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju w raporcie *Growing income inequality in OECD countries: what drives it and how policy can tackle it?*⁹ wskazuje, że nierówności dochodowe analizowane przy zastosowaniu współczynnika Giniego¹⁰ w państwach uczestniczących w pracach OECD są znaczące i dla 10% najbogatszych członków populacji są przeciętnie dziewięciokrotnie wyższe od dochodów uzyskiwanych przez 10% najbiedniejszych osób. Nadal do najbardziej egalitarnych krajów należą kraje skandynawskie, a największe nierówności dochodowe charakteryzują Chile i Meksyk. Znaczący wzrost wskaźnika odnotowują Stany Zjednoczone, gdzie 20% najgorzej zarabiających otrzymuje zaledwie 4% całości dochodów, a 20% najlepiej uposażonych 53% dochodów.

W większości krajów Europy Środkowo-Wschodniej w porównaniu z innymi regionami świata nierówność dochodowa jest stosunkowo niska. Polska (jak i kraje Europy Środkowo-Wschodniej) na tym tle prezentuje się jako kraj, który charakteryzuje znaczący poziom równości dochodowej, choć otwarte po-

⁹ OECD, *Growing income inequality in OECD countries: what drives it and how policy can tackle it?*, Forum, Paris, 2 May 2011, <http://www.oecd.org/document>

¹⁰ Współczynnik Giniego wykorzystuje się do **mierzenia nierówności dochodowych**. Wartość zawiera się w przedziale od 0 do 1, gdzie wyższa wartość współczynnika oznacza większą skalę nierówności.

zostaje pytanie o akceptację jego skali. Analiza A. Kurowskiej¹¹ wskazuje, że pomimo relatywnie wysokiego wzrostu nierówności dochodów uzyskiwanych z pracy w Polsce w okresie transformacji, wzrost nierówności dochodowych polskich gospodarstw domowych nie był szczególnie wysoki i mieścił się w podobnych tendencjach, jakie charakteryzowały inne kraje transformujące się. Obecny poziom nierówności w Polsce wynosi 0,34, co daje jednak wartość nieco większą od średniej Unii Europejskiej. Jeśli dodać do tego problem siły nabywczej Polaków, to poziom życia osób najbiedniejszych znacząco odbiega od warunków życia w innych krajach.

Nierówności dochodowe wybranych krajów obrazuje rys. 2.



Rys. 2. Wzrost/spadek współczynnika Giniego od połowy lat 80. XX wieku do lat 2007-2008 w niektórych państwach OECD

Źródło: Income Distribution and Poverty Database OECD, 2011.

Jak widać, nierówności w krajach do tej pory stawianych za wzór równości społecznej w badanym okresie mocno się zwiększyły, bo o ponad 4 punkty procentowe. W Szwecji, Finlandii, Niemczech, szczytujących się do tej pory znaczną równością, pojawiły się procesy, które można uznać za naruszające dotychczasową równowagę, a kraje europejskie zaczynają wpisywać się w ogólnosiwiatowy trend zwiększania się nierówności dochodowych. Wydaje się, że jest to wielce niepojęty sygnał, bo oznacza odejście od zasady solidarności społecznej.

¹¹ A. Kurowska, Dynamika nierówności dochodowych w Polsce na tle innych krajów – najważniejsze wnioski z badań i statystyk, Analizy Instytutu Polityki Społecznej Uniwersytetu Warszawskiego, 2011, nr 2.

Zważywszy, że dane obejmują okres sprzed kryzysu (nowsze nie są zebrane), można obawiać się, że trend będzie się utrzymywać. Związane jest to choćby z wprowadzaniem ograniczeń w polityce społecznej, zmniejszaniem wydatków państwa na transfery socjalne, trudnościami rynku pracy. O ile można uznać potrzebę racjonalizacji tych działań, o tyle niepokoić może obarczanie skutkami kryzysu podmiotów słabszych, a ochronę podmiotów i instytucji często odpowiedzialnych za wywołanie kryzysu (klasyczny już przykład niezwykle wysokich apanaży menadżerów zarządzających instytucjami generującymi straty).

Różne paradygmaty nierówności zwracają uwagę na funkcjonalne znaczenie nierówności społecznych. Odnosząc tę kwestię do wskaźnika Giniego uważa się, że zbyt niski jego poziom może oznaczać nadaktywność państwa w niwelowaniu rozwarstwienia społecznego, co może spowodować zanik konkurencyjności i w oczywisty sposób odbić się na możliwościach rozwoju danego społeczeństwa, ale jednocześnie jego zbyt wysoki poziom prowadzić będzie do niestabilności politycznej, społecznej (przykład rewolucji arabskich mających istotne podłoże gospodarcze), generowania biedy i wykluczenia.

Podsumowanie

Ogląd nierówności społecznych musi uwzględniać różne mechanizmy przyczyniające się do ich powstawania i narzucać ostrożne formułowanie wniosków. Nie ma jednak wątpliwości, że ich znaczący wzrost, wpisanie w strukturalne układy społeczne i ekonomiczne ostatecznie przynoszą wiele niekorzyści i mogą prowadzić do wielu problemów. Do najważniejszych (choć niejedynych) należą przede wszystkim: utrata kapitału ludzkiego pozostającego na marginesie lub poza gospodarką, konieczność zwiększania obciążeń państwa na politykę społeczną, poszerzanie obszarów ubóstwa, a w konsekwencji tworzenie warunków do powstawania *underclass*¹², powstawania subkultury ubóstwa, czyli specyficznych wzorów i wartości, wzorów organizacji życia rodzinnego, uczestnictwa w życiu społecznym, aspiracji edukacyjnych, wzrostu zachowań nieakceptowanych społecznie, a także wzrostu niepokojów społecznych. Wszystkie te zjawiska wskazują wyraźnie, że jeśli przyjąć założenia dotyczące rozwoju zgodnie z paradygmatem rozwoju społecznego oraz paradygmatem rozwoju zrównoważonego, to pilne staje się zwracanie uwagi na skalę i trendy, jakie zachodzą w świecie, by nierówności społeczne nie przyczyniały

¹² *Underclass* to zbiorowość ludzi wyłączona z głównego nurtu życia społecznego, co polega nie na braku uprawnień, lecz na niemożności korzystania z nich.

się do tworzenia warunków destabilizujących ład społeczny w skali globalnej i regionalnej.

INEQUALITY AND SOCIAL DEVELOPMENT OF THE WORLD

Summary

The article addresses selected issues of inequality that take place in the modern world. The author points out that the widening of inequalities could adversely affect the chances of social development at a global, regional, and national extent. It focuses on inequalities arising from the measurement obtained by using the new indicators such as the Inequality-adjusted Human Development Index (IHDI) and Gender Inequality Index – GII, as well as inequalities in income, derived based on the ratio Gini. Author indicates the various, possible consequences of growing inequalities.

Anna Gardocka-Jałowiec

Uniwersytet w Białymstoku

KONSUMPCJA A GLOBALIZACJA

Wprowadzenie

Powszechne stało się traktowanie globalizacji jako podstawowej determinanty i punktu odniesienia dla współczesnych procesów gospodarczych i społecznych, co potwierdzają prowadzone dyskusje. Wyraźnie wyłaniają się dwie płaszczyzny postrzegania globalizacji (jej uwarunkowań, implikacji dla przyszłych procesów gospodarczych i społecznych). Pierwsza związana jest z analizą przyczyn i konsekwencji jej procesów. Druga skupia się na badaniach czynników warunkujących otwieranie się na gospodarkę globalną, integrację z nią.

W proponowanych rozważaniach przyjmuje się, że otwartym problemem pozostaje i pozostawać będzie proces kreowania warunków niezbędnych dla tworzenia optymalnej struktury gospodarki globalnej. Przyjmuje się, że współzależność procesów, intensywność ich przebiegu będą skłaniały do podejść rewolucyjnych i/lub wyłącznie (w zależności od skali zmian) modernizacyjnych.

Współczesne podejście do globalizacji wyraźnie wskazuje na zmianę w wagach czynników produkcji. Obserwuje się rosnące znaczenie aktywności gospodarczej człowieka umiejscowionej w konkretnej przestrzeni ekonomicznej. W oparciu o powyższe przesłanki wysuwa się hipotezę, iż konsumpcja stymuluje proces poszerzania i pogłębiania współzależności między gospodarkami. Zatem zasadniczym celem opracowania jest zbadanie zależności między konsumpcją i globalizacją. W szczególności chodzi o wskazanie znaczenia efektów pośrednich konsumpcji dla postępujących procesów poszerzania i pogłębiania współzależności między krajami. Proponowane rozważania koncentrują się zatem na badaniu wpływu konsumpcji na proces globalizacji. Przyjęty kierunek badań nie jest oznaką niedostrzegania istoty odwrotnej relacji, to znaczy wpływu globalizacji na konsumpcję. Jednakże z uwagi na zasadniczy cel rozważań stanowi marginalny obszar analiz.

Punktem wyjścia do rozważań uczyniono analizę stopnia zglobalizowania polskiej gospodarki w oparciu o indeks globalizacji KOF. Przy czym szczegółowej analizie poddano społeczny wymiar globalizacji, pozostający w korelacji z dwoma jej pozostałymi wymiarami, to jest ekonomicznym i politycznym. Analizę konsumpcji jako czynnika determinującego tworzenie optymalnej, w danych

warunkach, struktury światowej gospodarki, przeprowadzono w oparciu o trzy główne jej funkcje, to znaczy funkcję ekonomiczną, funkcję społeczną i funkcję informacyjną (komunikacyjną).

1. Istota procesów globalizacji

Globalizacja traktowana jest jako przeobrażenia o charakterze gospodarczym, obejmujące liberalizację stosunków gospodarczych, zmniejszanie roli państw w gospodarce, internacjonalizację kapitału, rewolucję informatyczną i wzrost międzynarodowych korporacji¹. Jest to proces tworzenia sieci powiązań między gospodarkami za pośrednictwem przepływu ludzi, informacji i idei, kapitału i towarów².

Pomiaru globalizacji dokonuje się przy wykorzystaniu mierników o charakterze ekonomicznym i społecznym. Jednym z mierników stopnia zglobalizowana gospodarki jest indeks globalizacji KOF³, który wskazuje na trzy wymiary, to jest:

- globalizację ekonomiczną – przepływy towarów, kapitału, jak również stopień protekcji poszczególnych krajów mierzony stosowanymi restrykcjami;
- globalizację społeczną – rozumianą jako rozprzestrzenianie idei, informacji, ludzi;
- globalizację polityczną – która charakteryzuje stopień dyfuzji polityki rządu poszczególnych krajów.

Zasadnicze znaczenie dla prowadzonych w opracowaniu analiz ma społeczny wymiar globalizacji określany przez trzy indeksy: relacje międzyludzkie, przepływ informacji, bliskość kulturowa. Indeks kontakty międzyludzkie służy przedstawieniu bezpośrednich interakcji między ludźmi żyjącymi w różnych krajach. Przepływ informacji określa intensywność przekazywania informacji (dzielenia się nią), która uznawana jest za istotną determinantę globalnego roz-

¹ Szerzej w: J. Brdulak, Kulturowe czynniki lokalizacji przedsiębiorstw, w: *Glokalizacja*, red. K. Kuciński, Difin, Warszawa 2011, s. 51; *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, red. B. Liberska, PWE, Warszawa 2002, s. 20; M. Stawicka, *Atrakcyjność inwestycyjna Polski*, CeDeWu, Warszawa 2007, s. 11.

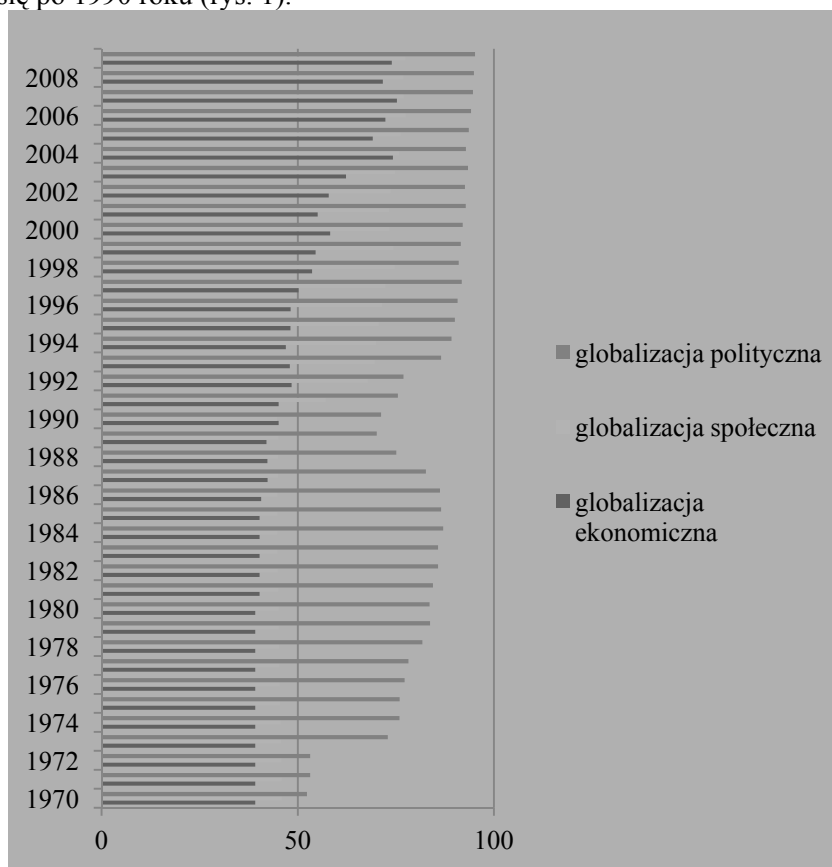
² W.C. Clark, *Environmental Globalization*, w: *Governance in a Globalizing World*, red. Joseph S. Nye and John D. Donahue, Brookings Institution Press, Washington, 2000, s. 86-108; P. Norris, *Global Governance and Cosmopolitan Citizens*, w: *Governance in a Globalizing World...*, op. cit., s. 155-177.

³ Indeks globalizacji KOF mierzy stopień globalizacji w skali od 1 do 100. Szerzej w: A. Dreher, *Does Globalization Affect Growth? Empirical Evidence from a new Index*, „*Applied Economics*” 2006, Vol. 38 (10), s. 1091-1110.

przeustrzenia się idei. Indeks bliskości kulturowej określa zdolności i tempo homogenizacji zachowań, postaw, gustów społeczeństwa.

Polska, według indeksu globalizacji KOF 2012⁴, zajmuje pozycję 25. na 208 badanych państw, przy czym pod względem globalizacji gospodarczej plasuje się na pozycji 40., globalizacji politycznej – 8., zaś globalizacji społecznej – 26.

W latach 1970-2009 nastąpiła względnie stabilna poprawa stopnia zglobalizowania polskiej gospodarki w wymiarze ekonomicznym i politycznym, czego nie można stwierdzić w odniesieniu do społecznego wymiaru globalizacji. Intensywność procesu globalizacji polskiej gospodarki w wymiarze społecznym nasiliła się po 1990 roku (rys. 1).

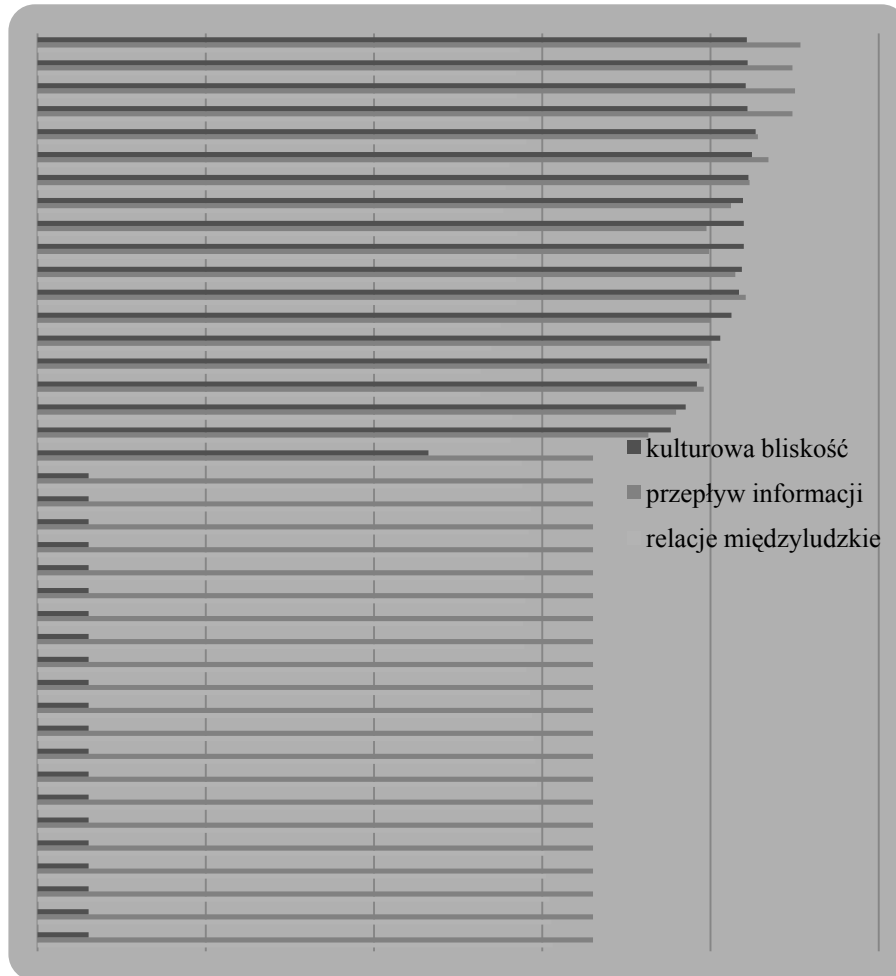


Rys. 1. Globalizacja gospodarcza, społeczna i polityczna w Polsce w latach 1970-2009 (według KOF Index of Globalization)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://globalization.kof.ethz.ch/>, dostęp: 25.05.2012.

⁴ Indeks globalizacji KOF 2012 r. opiera się na danych z 2009 r.

W latach 1970-1990 indeks globalizacji społecznej kształtował się średnio na poziomie 45, a w latach 1991-2009 na poziomie 78. Mimo znacznej poprawy dynamika zmian wartości indeksu znacznie odbiegała od tempa zmian ekonomicznego i politycznego wymiaru globalizacji polskiej gospodarki.



Rys. 2. Globalizacja społeczna w Polsce w latach 1970-2009 (według KOF Index of Globalization)
Źródło: Ibid.

Dokonując szczegółowej analizy społecznego wymiaru globalizacji (rys. 2), zauważa się, że w Polsce w latach 1970-2009 wystąpił znaczny postęp w zakresie kulturowej bliskości (wzrost wartości indeksu z 6,07 w 1970 roku do 84,32 w 2009 roku) oraz przepływu informacji (wzrost wartości indeksu z 66,33

w 1970 roku do 90,7 w 2009 roku). Podkreślić należy, że w przypadku intensywności przekazywania informacji następowała względnie systematyczna poprawa.

Przyjmując, że globalizacja jest procesem przemian społeczno-gospodarczych systemu współczesnego świata prowadzącym do jakościowo nowych form powiązań między jednostkami, rynkami i gospodarkami⁵ w formie układu sieciowego, uznaje się za niezbędne kształtowanie pożądanego modelu stosunków społecznych, które warunkuje, w pewnym zakresie, konsumpcja.

2. Istota konsumpcji, system konsumpcji

Wielowymiarowość i wieloaspektowość konsumpcji (która jest ujmowana jako akt, proces społeczny) sprawia, że intuicyjne jej postrzeganie prowadzi do powierzchownego, na ogół zawężonego i nieprecyzyjnego określenia. Wąskie ujęcie konsumpcji wydaje się wystarczające do analizy wpływu globalizacji na konsumpcję – wskazania m.in. istoty „rewolucji konsumpcyjnej” (Bywalec) lub „cudu konsumpcji” (Fromm), zaś niewystarczające do analizy wpływu konsumpcji na globalizację. Stąd uznaje się za niezbędne dokonanie analizy systemu konsumpcji.

W literaturze przedmiotu wskazuje się na dwa podejścia do układów tworzących system konsumpcji. Pierwsze z nich wskazuje, że system konsumpcji obejmuje: układ podmiotowy, układ przedmiotowy i układ kształtowania konsumpcji⁶. Drugie obok układu podmiotowego i przedmiotowego wyodrębnia układ organizacyjny i układ przestrzenny konsumpcji⁷. Wspólnymi dla obu podejść są: układ podmiotowy, który ujmuje procesy konsumpcji według cech podmiotów; układ przedmiotowy, opisujący charakter potrzeb ludzkich powiązanych z cywilizacyjnym poziomem procesów produkcji dóbr i usług. Układ kształtowania konsumpcji, który zawiera podmioty kształtujące konsumpcję, metody i narzędzia kreowania, kształtowania i przewidywania konsumpcji, politykę konsumpcji⁸, obejmuje swoim zakresem układ organizacyjny i układ przestrzenny⁹. Wydaje się, że w warunkach globalizacji gospodarki światowej wyod-

⁵ Szerzej w: *Glokalizacja*, op. cit., s. 44-54; J. Brdulak, *System globalny*, w: *Geografia ekonomiczna*, red. K. Kuciński, Wolters Kluwer, Kraków 2009, s. 465.

⁶ J. Kramer, *Konsumpcja w gospodarce rynkowej*, PWE, Warszawa 1997, s. 14-19.

⁷ D. Kielczewski, *Konsumpcja a perspektywy zrównoważonego rozwoju*, Uniwersytet w Białymstoku, Białystok 2008, s. 54, 58-60.

⁸ J. Kramer, *Konsumpcja w gospodarce rynkowej...*, op. cit., s. 16-17.

⁹ D. Kielczewski, *Konsumpcja a perspektywy zrównoważonego rozwoju...*, op. cit., s. 58-60.

rębienie układu organizacyjnego i przestrzennego stwarza możliwości oceny zmian zachodzących w dwóch zasadniczych obszarach. Pierwszy obszar to kreowanie instytucji formalnych i nieformalnych oraz działalności organizacji odpowiedzialnych za wdrażanie, koordynowanie i egzekwowanie tychże instytucji (analiza układu organizacyjnego). Drugi obszar to powiązania wewnętrzne oraz między systemami konsumpcji gospodarek (analiza układu przestrzennego).

Ostatecznie na potrzeby prowadzonych rozważań proponuje się ujęcie konsumpcji jako formy społecznego komunikowania preferencji i tożsamości poprzez zaspokajanie potrzeb materialnych i niematerialnych w wyniku zużywania dóbr i usług oraz w oparciu o istniejące i powszechnie akceptowane instytucje formalne i nieformalne, co ostatecznie prowadzi do określonych efektów bezpośrednich i pośrednich ważnych z punktu widzenia pożądanego modelu stosunków społecznych (w tym stosunków ekonomicznych).

3. Funkcje konsumpcji a procesy globalizacji

Przez funkcję konsumpcji rozumie się zależność, jaka występuje między konsumpcją a procesami gospodarczymi i społecznymi¹⁰. Przyjęcie takiego rozumienia funkcji konsumpcji pozwala ukierunkować analizy na efekty pośrednie konsumpcji (to znaczy następstwa, które nie ujawniają się bezpośrednio w trakcie konsumpcji, lecz później, i są odczuwalne przez dłuższy czas), które mają istotne znaczenie dla postępujących procesów poszerzania i pogłębiania współzależności między gospodarkami.

Konsumpcja pełni trzy zasadnicze funkcje: funkcję ekonomiczną (gospodarczą), funkcję społeczną i funkcję informacyjną (komunikacyjną). Między wskazanymi funkcjami występuje korelacja i adekwatność.

Przez ekonomiczne funkcje konsumpcji należy rozumieć wpływ, jaki konsumpcja wywiera na aktywność gospodarczą, czyli zachowania gospodarcze człowieka, grup i całych społeczeństw. Konsumpcja wpływa na sferę gospodarczą poprzez swoje właściwości reprodukcyjne (efekt reprodukcyjny) oraz motywacyjne (efekt motywacyjny)¹¹. Rozważając reprodukcyjny charakter konsumpcji w kontekście procesów globalizacji, istotna jest reprodukcja rozszerzona, która warunkuje rozwój kapitału ludzkiego.

Człowiek poprzez zdolności i umiejętności, stan zdrowia określa swoją zdolność do pracy przy wykorzystaniu zaawansowanych technicznie narzędzi

¹⁰ Szerzej w: Cz. Bywalec, *Konsumpcja a rozwój gospodarczy i społeczny...*, op. cit., s. 108.

¹¹ *Ibid.*, s. 108-109.

i urzędzeń produkcyjnych, pogłębiających się współzależności między jednostkami, gospodarkami. Zdolności te zależą od posiadanej wiedzy (ukrytej i jawnej), uwarunkowań instytucjonalnych (formalnych i nieformalnych).

Patrząc z punktu widzenia tworzenia wartości dodanej, która jest zasadniczym celem tworzonych relacji między gospodarkami, istotne miejsce zajmują wiedza jawna i wiedza ukryta. Wiedza jawna (wiedza dostępna) jest wiedzą skodyfikowaną (formalnie uporządkowaną, upowszechnioną), możliwą do zdobycia poprzez kształcenie, doświadczenie. Jest wiedzą łatwą do przekazania innym osobom, pokoleniom. Jest wynikiem konsumpcji usług oświatowych. Wiedza ukryta, w przeciwieństwie do wiedzy dostępnej, często jest nieuświadomiona, trudna do przekazania. Rozwija się pod wpływem informacji, doświadczeń gromadzonych w procesie życiowym¹², wykazuje się niemożnością przekazania innym osobom, pokoleniom. Rozwój wiedzy sprzyja budowaniu potencjału intelektualnego społeczeństwa. W efekcie postępuje proces osiągania wyższych stadiów gospodarowania oraz życia społecznego, następuje postęp technologiczny i w rezultacie cywilizacyjny.

Osiąganiu wyższych stadiów gospodarowania sprzyja również efekt motywacyjny konsumpcji. Rozwój potrzeb, dążenia jednostki do poprawy poziomu życia mobilizują do aktywności gospodarczej i społecznej, do wymiany doświadczeń. Im silniejsze są konsumpcyjne motywacje, czyli im większy jest kapitał motywacyjny człowieka/społeczeństwa, tym wyższej należy oczekiwać aktywności gospodarczej.

Funkcje społeczne konsumpcji to całokształt oddziaływań konsumpcji na postawy, relacje jednostek, grup i całych społeczeństw. Wszelkie relacje nawiązywane w życiu prywatnym i zawodowym opierają się na uwarunkowaniach kulturowych¹³. Wartości uznawane i stosowane przez jednostkę w życiu codziennym określają, w sposób pośredni, stosunek do pracy, wpływają na rzetelność realizowanych zadań¹⁴, poziom motywacji czy skłonność do zmian¹⁵.

Proces zaspokajania potrzeb sprzyja nawiązywaniu relacji z innymi, reagowaniu na różnego typu sytuacje wymagające określonych zachowań. Uczestnictwo w procesie konsumpcji uczy nawiązywania kontaktów z ludźmi, przewidy-

¹² E.A. Smith, The Role of Tacit and Explicit Knowledge in the Workplace, „Journal of Knowledge Management” 2001, Vol. 5 (4), s. 313-314.

¹³ M.G. Ehrhart, P.D. Bliese, J.L. Thomas, Unit-level OCB and unit effectiveness: Examining the incremental effect of helping behavior, „Human Performance” 2006, Vol. 19, s. 159-173.

¹⁴ S.H. Schwartz, A. Bardi, Values and Behavior: Strength and Structure of Relations, „Personality and Social Psychology Bulletin” 2003, Vol. 29, s. 1207-1220.

¹⁵ J. Lipponen, A. Bardi, J. Haapamaki, The interaction between values and organizational identification in predicting suggestion-making at work, „Journal of Occupational and Organizational Psychology” 2008, Vol. 81, s. 242-243.

wania ich zachowań¹⁶. Umiejętność przewidzenia reakcji drugiego człowieka i rozpoznania motywów jego postępowania ważna jest zarówno w życiu prywatnym, jak i zawodowym. Z jednej strony ogranicza ryzyko związane z pełnieniem danej funkcji lub prowadzeniem konkretnej działalności; z drugiej, zwiększa poziom satysfakcji ze współpracy czy przyszłych wspólnych działań¹⁷.

Funkcja informacyjna (komunikacyjna) konsumpcji to całokształt oddziaływań na sferę produkcji i usług, które są wynikiem ról, jakie przyjmuje bądź może przyjąć jednostka czy społeczeństwo. W odniesieniu do jednostki role te to: identyfikator i propagator oczekiwań, testujący prototypy, oceniający zgodność przełożenia popytu potencjalnego na popyt efektywny¹⁸. Uogólniając – pełnione role stają się istotnym źródłem informacji o zmianach zachodzących w konsumpcji (będących wynikiem zmian w strukturze demograficznej, nieustannie zdobywanej i poszerzanej wiedzy oraz doświadczenia), mających istotne znaczenie dla pozostałych sfer gospodarki.

Funkcje konsumpcji są ze sobą ściśle skorelowane. Na przykład narastającemu znużeniu i rozczarowaniu wysokim poziomem konsumpcji, rozwijającej się frustracji i patologii (wzrost przestępczości, chorób układu krążenia czy chorób o podłożu psychicznych), wzrastowi odpadów pokonsumpcyjnych towarzyszy pogłębiająca się społeczna świadomość potrzeby jej racjonalizacji. W rezultacie obserwuje się nasilanie w skali globalnej zjawiska dekonsumpcji, które staje się komunikatem dla sfery produkcji i wymiany. Nowy trend w konsumpcji skłania bowiem do podejmowania działań dostosowawczych, to jest odpowiedzi na zmieniające się oczekiwania coraz bardziej globalnego społeczeństwa.

Podsumowanie

Przeprowadzone rozważania pozwalają stwierdzić, że konsumpcja stymuluje proces poszerzania i pogłębiania współzależności między gospodarkami. Determinując kondycję jednostek, wpływa na ich wydajność pracy, jej tempo i intelektualną sprawność. Kreując kapitał ludzki, określa sprawność procesu tworzenia wartości dodanej w gospodarkach. Niezaprzeczalnie konsumpcja to

¹⁶ Szerzej w: D. Lee, *Game theory and neural basis of social decision making*, „Nature Neuroscience” 2008 (11), s. 404-409.

¹⁷ K. Bachnik, *Skandynawskie uwarunkowania kulturowe w procesie zarządzania*, CeDeWu Sp. z o.o., Warszawa 2010, s. 7-8.

¹⁸ Szerzej w: A. Gardocka-Jałowiec, *Neuroeconomic Conditioning of the Influence of a Market Demand of Consumers on an Innovative Character of Polish Companies*, „Contemporary Economics” 2011, Vol. 5 (1), s. 73.

faza reprodukcji społecznej. K. Marks postrzegał ją jako fazę kończącą cykl gospodarowania, ale i nadającą sens kolejnemu cyklowi. Uwzględniając znaczenie efektów pośrednich konsumpcji przyjąć należy, że konsumpcja inicjuje cykl przeobrażeń zmierzających do kreowania optymalnej, w danych warunkach, struktury gospodarki globalnej.

CONSUMPTION AND GLOBALIZATION

Summary

This article aims to examine the relationship between consumption and the globalization process. Subjected to a verification of the hypothesis: consumption by their functions (economic function, social function, information function) stimulates the process of widening and deepening interdependence between countries. In considering consumption is defined based on the system of consumption. This approach of the consumption is the basis for the analysis of the social dimension of globalization (KOF Index of Globalization). As a result, it is concluded that consumption of: (1) affects the productivity of individuals, (2) shaping the intellectual and cultural capital where a high level of formation leads to lower transaction costs, and good interpersonal communication, (3) is an important source of information for market decisions undertaken in other areas of the economy.

Agnieszka Bretyn

Uniwersytet Szczeciński

GLOBALNE TENDENCJE WSPÓŁCZESNEJ KONSUMPCJI A RACJONALNOŚĆ ZACHOWAŃ KONSUMENTÓW W POLSCE

Wprowadzenie

Postępujący proces przemian cywilizacyjno-kulturowych, rozwój społeczno-gospodarczy, wzrost świadomości, poziomu i jakości życia, a także wiele innych uwarunkowań wpływają na współczesnego konsumenta i jego zachowanie. W zmieniającej się rzeczywistości na znaczeniu zyskuje problem jego racjonalności.

Celem opracowania jest próba syntetycznego przedstawienia zmian zachodzących w konsumpcji, rozpatrywanych w kontekście racjonalności zachowań konsumentów w Polsce, na tle wybranych trendów światowych w latach 2003-2011.

1. Wybrane aspekty racjonalności zachowań konsumentów

Słowo racjonalność pochodzi od łacińskich słów: *ratio*, *rationis*, co znaczy m.in. „rozważanie”, „rozsądek”, „sposób myślenia”, „zastanawianie się”¹.

Teza, że człowiek jest z natury istotą racjonalną, przewijała się od początków myśli ekonomicznej. Wiele też razy pojawiały się wątpliwości, czy racjonalność jest bezwzględnie przypisaną cechą jednostek gospodarujących (w tym konsumentów), czy też takie zachowanie jest zachowaniem względnym. Lub też: czy jednostkę zawsze można traktować jako *homo economicus* – czyli czy zawsze postępuje zgodnie z zasadą racjonalnego działania.

Interesujące rozważania na temat racjonalności zachowań konsumentów przedstawił Steven M. Shugan. Według niego zachowanie konsumenta jest racjonalne, jeżeli badacz potrafi je wyjaśnić lub przewidzieć na podstawie przyjętego modelu. W mniej zbadanych sytuacjach wyboru konsumenci mogą wydawać się irracjonalni,

¹ L. Zacher, Racjonalność myślenia, decydowania i działania – pytania i wątpliwości, w: Racjonalność myślenia, decydowania i działania, red. L. Zacher, WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2000, s. 21.

ponieważ dotychczasowe modele nie są w stanie dokonać trafnej predykcji ich zachowań. Dlatego też, jeśli badacz potrafi przewidzieć zachowanie konsumenta (w danej sytuacji) jako funkcję odpowiednich, istotnych zmiennych, wówczas może wnioskować, że konsumenci są racjonalni (przynajmniej w tej sytuacji) i że dany model dokładnie reprezentuje tę racjonalność².

Według Czesława Bywalca samo pojęcie racjonalności nie jest jednoznaczne, gdyż nie jest kategorią obiektywną. Racjonalność często obciążona jest subiektywizmem, szczególnie w odniesieniu do racjonalności konsumpcji. W ocenie racjonalności konsumpcji niemal zawsze dominują kryteria subiektywne, wynikające z indywidualnych, jednostkowych systemów wartości. Te zaś są bardzo zróżnicowane, tak jak zróżnicowani są ludzie pod względem fizycznym i psychicznym³.

Należy zatem stwierdzić, iż występują trudności w sformułowaniu jednorodnego, odnoszącego się do wszystkich aspektów zachowań konsumenta, kryterium racjonalności. Można zauważyć jednak, iż istotną kwestią w ocenie racjonalności jest celowość i świadomość działania. Ponadto racjonalność zachowania konsumenta uzależniona jest od preferencji konsumenta i warunków, w jakich podejmowane są decyzje. Można więc przyjąć, że działalność jednostki jest racjonalna wówczas, gdy wybór celów i środków ich realizacji opiera się na rozumowaniu oraz na przyjętym i aprobowanym przez podmiot systemie wartości. Ewa Kieźel wskazuje, że działania racjonalne oparte są na logicznej refleksji dotyczącej relacji między celami i środkami ich osiągnięcia oraz warunkami, w jakich funkcjonuje konsument⁴. Zachowanie racjonalne jest postępowaniem, które ma uzasadnienie zarówno w sensie ekonomicznym, jak i społecznym, psychologicznym, fizjologicznym oraz organizacyjnym. Należy wskazać, iż racjonalne decyzje opierają się na dostępnej i posiadanej przez konsumenta wiedzy. Określają ją każdorazowo konkretne warunki zewnętrzne i wewnętrzne (ograniczoność zasobów i środków, cechy takie jak na przykład umiejętność planowania, kalkulowania, dostrzegania potrzeby skutecznego działania, aktywność w zbieraniu informacji itp.)⁵.

Racjonalność konsumpcji rozumiana jest jako świadoma, celowa działalność zmierzająca do osiągnięcia zamierzonych celów w sposób doskonalszy niż poprzednio⁶. Konsumpcja taka nie może przynieść szkody jednostce, a wręcz przeciwnie – sprzyja rozwojowi jej osobowości oraz kształtuje pożądany model

² Zob. S. M. Shugan, Are Consumers Rational? Experimental Evidence?, „Marketing Science” Vol. 25, No. 1, January-February 2006, s. 1, 5.

³ Cz. Bywalec, Konsumpcja w teorii i praktyce gospodarowania, PWN, Warszawa 2007, s. 43.

⁴ Zachowania konsumentów – determinanty, racjonalność, red. E. Kieźel, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. K. Adamieckiego w Katowicach, Katowice 2003, s. 31.

⁵ Ibid.

⁶ Konsument i konsumpcja we współczesnej gospodarce, red. M. Janoś-Kresło, B. Mróz, SGH, Warszawa 2006, s. 71.

stosunków społecznych⁷. Uważa się ponadto, że przyczynia się ona do prawidłowego rozwoju biologicznego człowieka i kształtuje pożyteczne, społecznie pożądane cechy ludzkiej osobowości⁸. Jest oszczędna, ma pokrycie w budżecie konsumenta, a ponadto jest zgodna z jego systemem wartości i nie stoi w sprzeczności z interesem innych ludzi⁹. Takie podejście uwzględnia wszystkie kryteria racjonalności – ekonomiczność, obiektywizm, subiektywizm, kryteria społeczno-kulturowe i etyczne.

Zachowanie konsumenta jest procesem złożonym i wielowymiarowym. Można badać je i oceniać z punktu widzenia ekonomicznego, społecznego, kulturowego, etycznego itp. To zaś wymaga zastosowania różnych miar i kryteriów wartościujących. Dlatego też Czesław Bywalec stwierdza, że każda racjonalność będzie inna. Autor ten zauważa, że konkretne zachowanie może więc być racjonalne fizjologicznie, ale nieracjonalne ekonomicznie, inne z kolei – racjonalne ekonomicznie, ale nieracjonalne społecznie¹⁰.

Uwzględniając wieloaspektowość zachowań konsumentów, w literaturze przedmiotu wyodrębnia się różnorodne kryteria racjonalności postępowania, m.in. takie jak¹¹:

- ekonomiczne;
- psychologiczne;
- społeczno-organizacyjne;
- biologiczne.

Dla każdego z powyższych kryteriów racjonalności zachowań konsumpcyjnych zostały zaproponowane odpowiednie mierniki oceny. Zaprezentowano je w tabeli 1.

Tabela 1

Kryteria i mierniki racjonalności

Kryteria ocen racjonalności 1	Mierniki ocen racjonalności 2
Ekonomiczne	<ul style="list-style-type: none"> – poziom i struktura wydatków konsumpcyjnych; – kształtowanie się współczynników elastyczności dochodowej i cenowej wydatków; – udział wydatków i oszczędności w dochodach; – skłonność do konsumpcji i oszczędzania; – struktura budżetu czasu i udział czasu wolnego;

⁷ Zachowania konsumentów – determinanty..., op. cit., s. 46.

⁸ Z. Krasiński, J. Piasny, H. Szulce, *Ekonomika konsumpcji*, PWE, Warszawa 1984, s. 279.

⁹ Cz. Bywalec, *Konsumpcja...*, op. cit., s. 44.

¹⁰ *Ibid.*, s. 43.

¹¹ G. Światowy, *Zachowania konsumentów*, PWE, Warszawa 2006, s. 171.

cd. tabeli 1

1	2
Psychologiczne	<ul style="list-style-type: none"> – kolejność zaspokajania potrzeb; – subiektywne oceny zaspokajania potrzeb; – subiektywne oceny osiągniętego poziomu konsumpcji; – stopień satysfakcji konsumenta w sferze konsumpcji;
Społeczno-organizacyjne	<ul style="list-style-type: none"> – udział form organizacji konsumpcji; – struktura miejsc zakupów; – struktura form płatności;
Biologiczne	<ul style="list-style-type: none"> – stopień pokrycia norm zapotrzebowania na energię i składniki pokarmowe; – częstotliwość spożycia ważniejszych grup produktów; – liczba posiłków spożywanych w ciągu dnia.

Źródło: Racjonalność konsumpcji i zachowań konsumentów, red. E. Kiezel, PWE, Warszawa 2004, s. 26.

Wszystkie powyższe mierniki są wobec siebie komplementarne i dopiero uwzględnienie ich razem daje możliwość pełnej oceny racjonalności zachowań konsumpcyjnych.

2. Racjonalność zachowań konsumentów w Polsce na tle trendów światowych

Głównymi źródłami danych wykorzystanych w opracowaniu są informacje publikowane przez GUS, Eurostat, CBOS, Pentor oraz raporty przygotowane na zlecenie różnych ośrodków.

Biorąc pod uwagę kryterium ekonomiczne oceny racjonalności zachowań konsumpcyjnych, analiza dostępnych danych pozwoliła na przedstawienie struktury wydatków polskich gospodarstw domowych, poziomu i form oszczędności oraz ilości i sposobów wykorzystania czasu wolnego.

W analizowanym okresie wyraźnie zmieniała się struktura wydatków konsumpcyjnych (tabela 2). Analizując kształtowanie się wydatków gospodarstw domowych w Polsce można zauważyć, iż najwyższy udział w wydatkach ogółem mają wydatki na żywność. Należy jednak wskazać, iż procentowy udział tych wydatków ma tendencję malejącą. Wzrost dochodów w analizowanym okresie i jednoczesny spadek udziału wydatków na żywność w wydatkach ogółem potwierdza więc prawidłowość sformułowaną w prawie Engla.

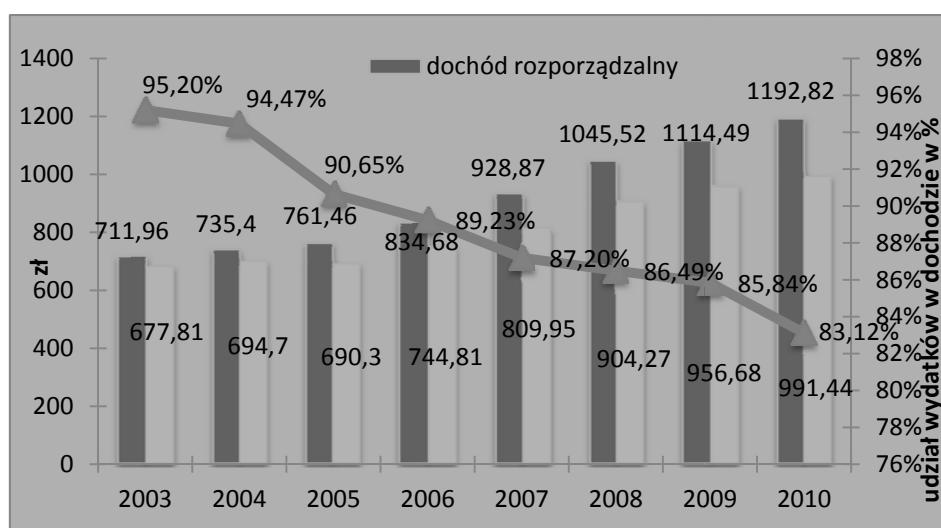
Tabela 2

Struktura przeciętnych miesięcznych wydatków na 1 osobę polskich gospodarstw domowych w latach 2003-2010

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wydatki	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Towary i usługi konsumpcyjne	95,71	95,82	95,71	95,67	95,76	95,69	95,52	95,40
żywność i napoje bezalkoholowe	27,77	28,08	28,12	27,14	26,64	25,56	25,10	24,83
napoje alkoholowe, wyroby tytoniowe i narkotyki	2,85	2,74	2,73	2,68	2,70	2,63	2,72	2,72
odzież i obuwiu	5,12	4,93	5,07	5,39	5,71	5,50	5,22	5,28
użytkowanie mieszkania i nośniki energii	21,01	20,26	19,65	19,73	18,41	18,89	19,65	20,16
wyposażenie mieszkania i prowadzenie gospodarstwa domowego	5,02	4,90	4,97	5,10	5,53	5,46	5,38	5,16
zdrowie	4,90	5,05	5,03	4,91	4,94	4,83	5,01	4,78
transport	8,57	9,07	8,91	8,77	9,32	10,07	9,69	9,56
łącznie	4,68	4,68	5,31	5,15	5,02	4,75	4,54	4,38
rekreacja i kultura	6,55	6,77	6,84	7,14	7,60	7,95	7,98	8,05
edukacja	1,53	1,51	1,31	1,40	1,37	1,25	1,20	1,29
restauracje i hotele	1,73	1,76	1,85	1,96	1,90	2,00	2,17	2,31
pozostałe towary i usługi, w tym	5,04	5,05	4,96	5,10	5,29	5,23	5,26	5,21
higiena osobista	2,59	2,57	2,64	2,76	2,86	2,85	2,95	2,93
Pozostałe wydatki	4,29	4,18	4,29	4,33	4,24	4,31	4,47	4,60
w tym dary przekazane innym gospodarstwom domowym	3,64	3,58	3,47	3,55	3,49	3,55	3,60	3,64

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Budżety gospodarstw domowych w 2010 r., GUS, Warszawa 2011, s. 268.

Na skutek zachodzących zmian struktura wydatków polskich gospodarstw domowych zbliżyła się do struktury wydatków gospodarstw domowych w Europie Zachodniej. Zmienił się udział wydatków podstawowych oraz wydatków swobodnego wyboru w wydatkach konsumpcyjnych ogółem¹². Udział wydatków podstawowych w wydatkach konsumpcyjnych ogółem w 2003 roku wynosił 61,4%, a w 2010 roku już tylko 57,9%. Udział wydatków swobodnego wyboru w wydatkach ogółem wzrósł z 19,8% w 2003 roku do 21,9% w 2010 roku¹³. Analizując dane zaprezentowane na rysunku należy zauważyć, iż udział wydatków w dochodzie rozporządzalnym w 2010 roku stanowił 83,1% i był niższy niż w 2009 roku (o około 2,7 punktu procentowego). Tendencja spadkowa utrzymuje się od 2003 roku.



Rys. 1. Poziom przeciętnych miesięcznych dochodów i wydatków na osobę w gospodarstwie domowym oraz udział wydatków w dochodzie rozporządzalnym w latach 2003-2010

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Sytuacja gospodarstw domowych w 2010 r. W świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych, GUS, Warszawa 2011, s. 1.

Sklonność do oszczędzania oraz preferencje w zakresie kierunków alokacji oszczędności kształtowane są przez liczne czynniki o różnej sile i kierunku oddziaływania. Na koniec 2011 roku Polacy dysponowali oszczędnościami w wysokości 962,9 mld PLN. Środki te wzrosły w stosunku do 2010 roku o 52

¹² Do wydatków podstawowych zaliczono wydatki na żywność, mieszkanie, odzież i obuwie, higienę i ochronę zdrowia. Do wydatków swobodnego wyboru – wydatki na transport, łączność, kulturę i rekreację. Konsument i jego zachowania na rynku europejskim, red. E. Kiezeł, PWE, Warszawa 2010, s. 23.

¹³ Obliczenia własne na podstawie: Budżety gospodarstw domowych w 2010 r., GUS, Warszawa 2011, s. 268.

mld PLN, czyli o około 6%. Należy jednak podkreślić, że dynamika przyrostu była niższa niż w dwóch poprzednich latach, kiedy wyniosła odpowiednio – 18% w 2009 roku i 13% w 2010 roku. Od lat dominującym składnikiem oszczędności Polaków są aktywa o najbardziej bezpiecznym charakterze, czyli lokaty bankowe (w 2011 roku 50,1% ogółu oszczędności). Drugą pozycję pod względem wartości i udziału w strukturze oszczędności stanowią fundusze emerytalne, których łączny udział w oszczędnościach przekroczył w 2011 roku 23,3%.

Tabela 3

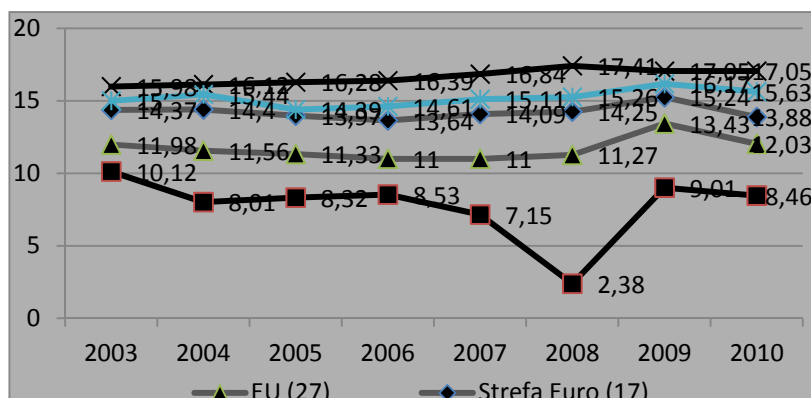
Struktura oszczędności gospodarstw domowych w Polsce
w latach 2010-2011

Wyszczególnienie	Wartość (mld PLN)		Struktura (udział)	
	2010	2011	2010	2011
Akcje spółek publicznych	44,4	44,2	4,9%	4,6%
Depozyty złotowe i walutowe	426,0	482,1	46,8%	50,1%
Gotówka w obiegu poza kasami banków	92,7	101,8	10,2%	10,6%
Fundusze zagraniczne	3,9	3,6	0,4%	0,4%
Otwarte fundusze emerytalne	221,3	224,7	24,3%	23,3%
Ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe	36,4	35,2	4,0%	3,7%
Obligacje i bony	10,3	8,9	1,1%	0,9%
Krajowe fundusze inwestycyjne	75,5	62,3	8,3%	6,5%
Razem	910,5	962,9	100%	100%

Źródło: Analizy Online S.A., <http://analizy.pl>

Skłonność do oszczędzania konsumentów w Polsce w latach 2003-2010 była niższa od średniej europejskiej (rys. 2). W okresie tym wolne środki finansowe gospodarstw domowych stanowiły średnio 8-9% dochodów rozporządzalnych, a w najbardziej kryzysowym 2008 roku – jedynie 2,4%. W 2011 roku stopa oszczędności wyniosła jeszcze mniej – około 2%. Przyczyn tej tendencji należy upatrywać z jednej strony w wolno przyrastających (w stosunku do wydatków konsumpcyjnych) dochodach, z drugiej zaś w pragnieniu dostosowania się do wzorców społeczeństw zachodnich. Przejawiają się one m.in. W chęci wymiany wyposażenia wewnątrz co kilka lat, posiadania nowszych samochodów, większej skłonności do podróżowania¹⁴.

¹⁴ A. Cieślak-Wróblewska, Polakom zostaje za mało pieniędzy, żeby zwiększać oszczędności, „Rzeczpospolita”, 23.04.2012 r.



Rys. 2. Stopa oszczędności konsumentów w Polsce na tle wybranych krajów europejskich w latach 2003-2010

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Wysokość osiąganych dochodów często skorelowana jest z czasem poświęcanym na pracę. Tygodniowy czas pracy w Polsce nie powinien przekraczać 40 godzin. Tymczasem konsument przeciętnie w ciągu tygodnia przeznaczal na wykonywanie pracy zawodowej – w 2006 roku 40,4 godziny (mężczyźni – 42,9, kobiety – 37,3)¹⁵, natomiast w 2010 roku – 39,3 godziny (mężczyźni – 41,5, kobiety – 36,7)¹⁶. W 2011 roku tygodniowy czas pracy wyniósł średnio 39,2 godziny (mężczyźni – 41,3, kobiety – 36,7)¹⁷. Należy wskazać, że na długość czasu pracy wpływ mają takie zjawiska jak bezrobocie, kryzys gospodarczy, szybkie tempo życia oraz praca opierająca się na wynikach. Na dotarcie do pracy większość osób (około 71% dojeżdżających) potrzebowała do 30 minut, ponad 22% osób – od 31 minut do 1 godziny, ponad 5% dojeżdżało 1-2 godziny, a 2% – powyżej 2 godzin¹⁸.

Coraz bardziej istotna staje się kwestia czasu wolnego oraz sposób jego spędzania. Porównując wyniki badań przeprowadzonych przez CBOS w roku 2010 i 2006 można zauważyć, że na niezmiennym poziomie pozostał odsetek respondentów szacujących ilość wolnego czasu (wliczając w to również weekend) na mniej niż 20 godzin (45%). Pozytywnie należy ocenić zmniejszenie się odsetka osób deklarujących brak czasu wolnego – w 2010 roku 6% badanych, natomiast w 2003 roku – 13%. Tabela 4 przedstawia kształtowanie się czasu wolnego w tygodniu w 2010 roku w porównaniu do 2006 roku.

¹⁵ Kwartałna informacja o rynku pracy, GUS, Warszawa 2007, s. 5.

¹⁶ Kwartałna informacja o rynku pracy, GUS, Warszawa 2010, s. 5.

¹⁷ Aktywność ekonomiczna ludności Polski IV kwartał 2011, GUS, Warszawa 2012, s. 38.

¹⁸ Dojazdy do pracy w 2010 roku na podstawie BAEL, GUS, Warszawa, grudzień 2011, s. 12.

Tabela 4
Przeciętna liczba godzin czasu wolnego w tygodniu konsumentów w Polsce
w 2006 oraz 2010 roku

Czas wolny (średnio w tygodniu)	Wskazania respondentów (w %)	
	2006 r.	2010 r.
Brak czasu wolnego	13	6
1-10 godzin	16	20
11-20 godzin	16	19
Procent skumulowany	45	45
21-30 godzin	14	14
31-40 godzin	9	10
Procent skumulowany	68	69
41-89 godzin	15	13
90 godzin i więcej	6	11
Trudno powiedzieć	11	7

Źródło: Czas wolny Polaków, CBOS, Warszawa, październik 2010, s. 2.

Biorąc pod uwagę wyniki badań dotyczących subiektywnej oceny ilości i zmiany czasu wolnego, należy stwierdzić, iż obecnie¹⁹:

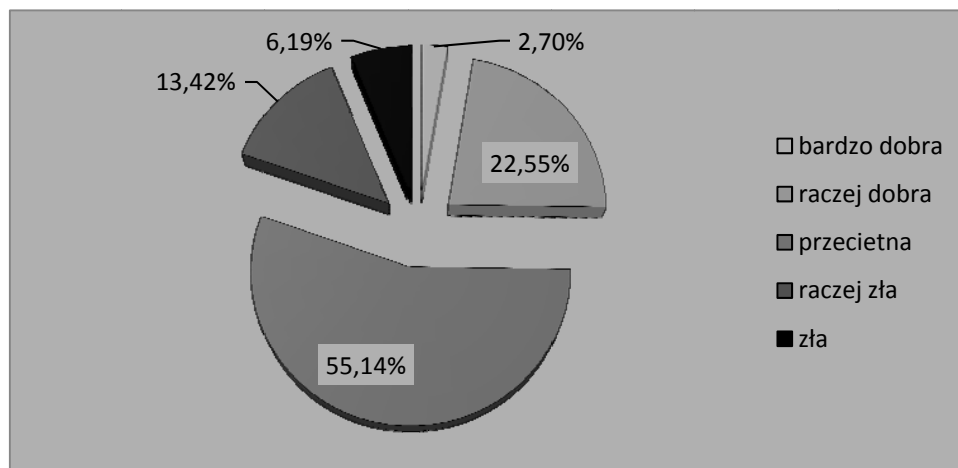
- nieco częściej konsumenci uważają, iż mają mniej czasu (36% badanych; w 2006 roku odsetek ten wynosił 32%),
- co czwarty (25%) twierdzi, że obecnie ma go więcej niż kiedyś (w 2006 roku 24%),
- 39% nie dostrzegło większych zmian w tym zakresie (w 2006 roku 42%).

Umiejętne wykorzystanie czasu wolnego świadczy o poziomie indywidualnego rozwoju jednostki oraz jakości jej życia. Czas ten, wypełniony należyтыми treściami, ma pozytywne znaczenie zarówno dla rozwoju osobowości człowieka, jak i podnoszenia kultury całego społeczeństwa. W Polsce ukształtowany został styl wypoczynku o charakterze pasywno-konsumpcyjnym. W czasie wolnym konsumenci najczęściej oglądają telewizję, przebywają z rodziną lub biernie wypoczywają („siedzenie”, „leżenie”, „wysypianie się”). Jednakże pozytywnie ocenić należy ich deklaracje wyrażające chęć częstszego wyjeżdżania za miasto, udziału w ciekawych wydarzeniach kulturalnych lub korzystania z innych rozrywek²⁰.

¹⁹ Czas wolny Polaków, CBOS, Warszawa, październik 2010, s. 3.

²⁰ Ibid., s. 8.

Uwzględniając wysokość dochodów, wydatków i sposobów ich uzyskiwania oraz przeznaczania, jak również budżet czasu, konsumenci mogą dokonywać oceny zaspokojenia swoich potrzeb, co stanowi z kolei psychologiczne kryterium oceny racjonalności.



Rys. 3. Subiektywna ocena sytuacji materialnej konsumentów w 2010 roku

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Sytuacja gospodarstw domowych w 2010 r.,..., op. cit., s. 16.

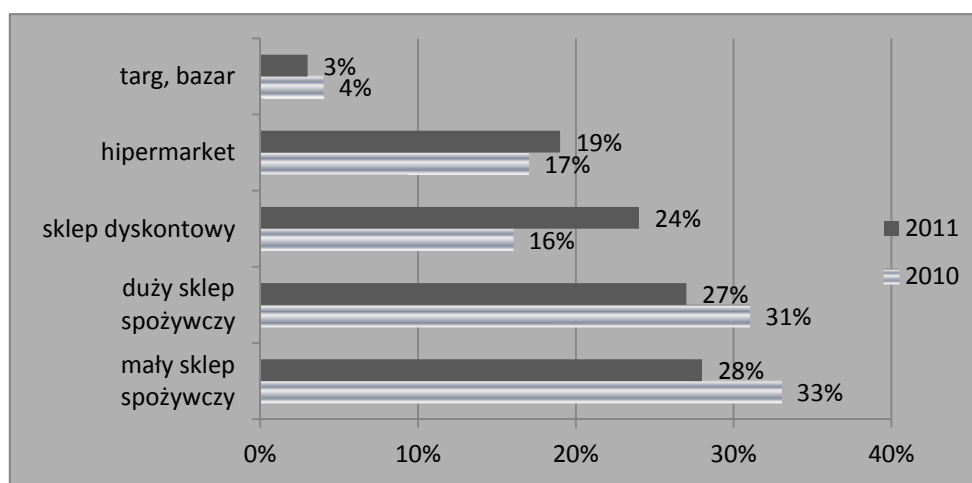
Analizując treści zawarte na rys. 3, można stwierdzić, iż w 2010 roku ponad połowa badanych gospodarstw domowych oceniała swoją sytuację materialną jako przeciętną, co czwarte gospodarstwo postrzegało ją jako raczej dobrą i bardzo dobrą i prawie co piąte jako raczej złą i złą. W 2011 roku 44% przeciętnie oceniło swoją sytuację materialną, 40% uznało ją za pozytywną, a 16% negatywną. Ponad 33% gospodarstw domowych stwierdziło, że nie ma problemu z zaspokojeniem swoich potrzeb materialnych, zaś co dziesiąte gospodarstwo ma wielkie trudności z ich zaspokojeniem²¹. Na uwagę zasługuje również wynik badania nastrojów konsumentów. W 2011 roku zdecydowana większość badanych (niemal trzy czwarte) była zdania, że ich sytuacja ekonomiczna w najbliższym roku nie ulegnie zmianie, 14% uważało, że nastąpi poprawa i taki sam odsetek, że będzie gorzej²².

W ocenie racjonalności zachowań konsumentów istotną rolę odgrywają także kryteria społeczno-organizacyjne. Ze względu na brak danych, ujmujących ten

²¹ Sytuacja gospodarstw domowych w 2010 r. W świetle wyników badań budżetów gospodarstw domowych, GUS, Warszawa 2011, s. 16.

²² MoneyTrack 2011. Postawy Polaków wobec pieniędzy oraz instytucji i instrumentów finansowych, Centrum im. Adama Smitha, Maison Dom Badawczy, Agencja PR MMT Management 2011, s. 25.

aspekt w sposób kompleksowy, możliwe jest ukazanie tylko wybranych mierników. Należą do nich organizacja konsumpcji oraz struktura miejsc zakupów.



Rys. 4. Miejsce dokonywania większości zakupów przez konsumentów w Polsce w latach 2010-2011
 Źródło: MoneyTrack 2011. Postawy Polaków wobec pieniędzy oraz instytucji i instrumentów finansowych, Centrum im. Adama Smitha, Maison Dom Badawczy, Agencja PR MMT Management, 2011, s. 27.

Według sondaży przeprowadzonych na reprezentatywnej grupie dorosłych mieszkańców Polski od około 3 lat konsumenci coraz chętniej rozkładają zakupy na różne dni tygodnia, poszukują oszczędności w większej liczbie palcówek, doceniają także mniejsze sklepy. Procesy globalizacji konsumpcji widoczne stają się w handlu detalicznym – poprzez rozwijające się sieci handlowe. W Polsce zauważalny staje się wzrost znaczenia sklepów dyskontowych oraz hipermarketów (rys. 4)²³. 42% Polaków woli zaopatrywać się w sklepach samoobsługowych, 19% preferuje natomiast sklepy, w których towar podaje sprzedawca. Większość Polaków wciąż skłania się ku temu, by robić zakupy w okolicy swojego domu. Odpowiedzialność za zakupy spoczywa zdecydowanie częściej na barkach kobiet niż mężczyzn. W około jednej piątej gospodarstw domowych popularny był model wspólnego dokonywania zakupów przez oboje małżonków²⁴.

Jedną z tendencji w konsumpcji ostatnich lat jest tzw. domocentralizacja. Oznacza to, że współcześni konsumenci to tzw. użytkownicy domowi. Również w Polsce zjawisko to jest coraz bardziej widoczne. Przejawem jego są m.in. stale rozwijające się zakupy internetowe, znajdujące coraz więcej zwolenników.

²³ Ibid., s. 27.

²⁴ Zwyczaje zakupowe Polaków, Pentor, styczeń 2010.

Tabela 5

Zakupy indywidualne przez Internet w ciągu ostatnich 3 miesięcy w Polsce
na tle krajów europejskich w latach 2003-2010

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
UE (27)	:	15	18	20	23	24	28	31	34
Strefa euro (17)*	12	:	17	20	23	24	27	31	33
Belgia	:	:	11	14	15	14	25	27	31
Bułgaria	:	1	:	2	2	2	3	3	5
Czechy	3	3	3	7	8	13	12	15	16
Dania	16	22	26	31	43	47	50	54	57
Niemcy	24	29	32	38	41	42	45	48	54
Estonia	:	4	4	4	6	7	12	13	16
Irlandia	5	10	14	21	26	30	29	28	34
Grecja	1	1	2	3	5	6	8	9	13
Hiszpania	5	5	8	10	13	13	16	17	19
Francja	:	:	:	19	25	28	32	40	40
Włochy	4	:	4	5	7	7	8	9	10
Cypr	:	3	4	5	8	7	13	14	16
Łotwa	:	2	3	5	6	10	8	8	10
Litwa	1	1	1	2	4	4	6	7	11
Luksemburg	18	32	31	35	37	36	46	47	52
Węgry	:	2	5	5	7	8	9	10	13
Malta	:	:	10	9	16	16	27	32	35
Holandia	18	24	31	36	43	43	49	52	53
Austria	8	13	19	23	26	28	32	32	35
Polska	:	3	5	9	11	12	18	20	20
Portugalia	2	3	4	5	6	6	10	10	10
Rumunia	:	0	:	1	2	3	2	2	4
Słowenia	:	4	8	8	9	12	14	17	20
Słowacja	:	6	6	7	10	13	16	19	23
Finlandia	14	24	25	29	33	33	37	41	45
Szwecja	21	30	36	39	39	38	45	50	53
Wielka Brytania	24	28	36	38	44	49	58	60	64
Islandia	20	25	28	31	32	32	27	29	31
Norwegia	24	31	35	47	48	46	54	53	57

* (EA11–2000, EA12–2006, EA13–2007, EA15–2008, EA16–2010, EA17)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

Analizując dane zawarte w tabeli 5, można zauważyć, iż około 20% badanych Polaków (w wieku 16-74 lata) dokonuje zakupów przez Internet. Jest to niemal siedmiokrotnie więcej niż w roku 2004. Coraz większą popularnością cieszą się także bankowość internetowa – w 2010 roku 25% badanych osób korzystało z tego kanału dystrybucji usług bankowych (dla porównania – w 2006 roku odsetek ten wynosił zaledwie 6%)²⁵.

Do istotnych zjawisk obserwowanych w wielu krajach rozwiniętych należy zaliczyć etnocentryzm konsumencki oraz ekologizację konsumpcji. Również w Polsce coraz większym zainteresowaniem cieszą się produkty ekologiczne – wyprodukowane naturalnie i uchodzące za zdrowe. Konsumenci dużą uwagę przywiązują również do miejsca pochodzenia, szczególnie produktów spożywczych. Według badań przeprowadzonych przez ARC Rynek i Opinia, 90% respondentów deklaruje, że byliby gotowi wydać 10% więcej, gdyby dany towar pochodził z odpowiedniego regionu kraju²⁶.

Podsumowanie

Ocena racjonalności zachowań konsumentów z punktu widzenia przyjętych kryteriów na tle globalnych tendencji pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

- przeobrażenia, jakie zaszły w poziomie i strukturze wydatków konsumpcyjnych, ogólnie należy uznać za racjonalne; konieczne jest jednak przeprowadzenie bardziej szczegółowych badań w tym zakresie, uwzględniających stopień zamożności gospodarstw domowych, gdyż wiele decyzji uzależnionych jest od sytuacji materialnej;
- różnie należy oceniać zmiany, jakie dokonały się w poziomie i strukturze oszczędności konsumentów; za pozytywny i racjonalny można uznać przyrost oszczędności z roku na rok oraz rosnące zainteresowanie alternatywnymi w stosunku do lokat bankowych formami gromadzenia środków; nadal niska skłonność do oszczędzania jest natomiast zjawiskiem negatywnym;
- zmiany, jakie dokonały się w gospodarowaniu czasem wolnym, również należy oceniać różnie – chęć i plany aktywnego spędzania czasu wolnego można za przejaw pozytywny;
- według kryterium społeczno-organizacyjnego zmiany, jakie wystąpiły, ocenić należy jako racjonalne.

²⁵ Polska w liczbach, GUS, Warszawa 2011, s. 20.

²⁶ <http://www.polskatimes.pl/arttykul/268628,wolimy-wydac-wiecej-ale-jesc-zdrowo,id,t.html>, dostęp: 30.03.2012.

Na podstawie przeprowadzonej analizy można wnioskować, że zachowania polskich konsumentów pod względem kryteriów ekonomicznych, społeczno-organizacyjnych i psychologicznych raczej cechuje racjonalność.

GLOBAL TRENDS IN CONSUMPTION AND THE RATIONALITY OF CONSUMER BEHAVIOR IN POLAND

Summary

The article attempts to present changes in consumption, in terms of the rationality of consumer behavior in Poland, compared to selected global trends in the years 2003-2011. The main sources of data used in paper were information published by the Central Statistical Office, Eurostat, CBOS, Pentor and reports commissioned by various centers.

Andrzej Dzun

Uniwersytet w Białymstoku

GLOBALIZACJA A WSPÓŁCZESNY HANDEL MIĘDZYNARODOWY

Wprowadzenie

Postępujący proces globalizacji współczesnej gospodarki światowej wydaje się zjawiskiem trwałym. Determinuje on poziom oraz kierunki zmian, nie tylko wielkości makroekonomicznych (zarówno w skali światowej, ugrupowań integracyjnych oraz gospodarek narodowych), ale również w sposób istotny wpływa na zachowania pojedynczych podmiotów. Skala narastania zjawiska globalizacji, zwłaszcza od przełomu lat 80. i 90. XX wieku, każe postrzegać gospodarkę światową jako nowy ład, w którym zanikają rynki narodowe. Oznacza to zatem nasilenie integracji rynków w skali globalnej, szczególnie w zakresie wymiany towarowej, handlu usługami, rynków finansowych, czynnika pracy, wiedzy oraz technologii.

Zatem celem pracy jest analiza zależności między zjawiskiem globalizacji a poziomem, dynamiką oraz strukturą współczesnego handlu międzynarodowego. Należy zauważyć, że nowe uwarunkowania stworzyły możliwości radykalnych zmian w tym zakresie. Tradycyjna dominacja krajów Europy Zachodniej, Stanów Zjednoczonych oraz Japonii uległa zachwianiu. Pojawiły się nowe kraje (grupa BRIC, Azja Południowo-Wschodnia, Meksyk, Europa Środkowa) odgrywające coraz większą rolę w wymianie światowej, przy wykorzystaniu przewagi cenowej i pozycenowej tworzące nowe strumienie handlowe. Równocześnie kraje najsłabiej rozwinięte (*least developed countries*) są coraz bardziej marginalizowane. Zostanie to przeanalizowane w dalszej części pracy.

1. Globalizacja a poziom i dynamika handlu międzynarodowego

Globalizacja jest pojęciem relatywnie nowym. Upowszechniła się ona, w odniesieniu do sfery ekonomicznej, w latach 80. XX wieku (mimo że zmiany zachodziły już znacznie wcześniej)¹. Wiązało się to przede wszystkim z radykalnymi

¹ Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej, red. R. Orłowska, K. Żołądkiewicz, PWE, Warszawa 2012, s. 18.

zmianami w funkcjonowaniu gospodarek rynkowych, będącymi głównie konsekwencją ich głębokiej liberalizacji. W rezultacie nastąpił spadek roli państwa w gospodarce, umiędzynarodowienie kapitału, zwiększające jego mobilność, co doprowadziło do wzrostu znaczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a zatem wzrostu znaczenia korporacji transnarodowych (KTN), kreujących istotną część współczesnego handlu².

Początek lat 80. ubiegłego wieku to także „rewolucja informatyczna”, która doprowadziła do radykalnych zmian w sferze produkcji, transportu, a także przepływu informacji. Dzięki tym zmianom przyspieszeniu uległo tempo wdrażania postępu technicznego³. W rezultacie nastąpił spadek przeciętnego poziomu cen, skrócenie czasu życia produktu oraz zwiększenie ilości substytutów dóbr konsumpcyjnych, dając początek kolejnym, nowym strumieniom handlowym.

Globalizacja to nie tylko zmiany w sferze gospodarczej, ale również i politycznej, kulturowej, prawno-organizacyjnej i wielu innych. Upowszechnienie się konsumpcyjnego modelu życia, naśladownictwo, standaryzacja wzorców popytowych pozwala na prawie nieograniczoną możliwość ekspansji handlowej na niejednokrotnie bardzo oddalonych od siebie rynkach towarowych.

W rezultacie powyższych zmian wielkość międzynarodowego handlu towarowego jest obecnie, licząc w cenach stałych, około dwudziestokrotnie wyższa aniżeli w roku 1950, natomiast licząc cenami bieżącymi – różnica jest blisko stu czterdziestokrotna⁴. W tym samym okresie wartość światowego PKB, liczonego w cenach stałych, wzrosła jedynie ośmiokrotnie⁵. Świadczy to o dynamicznym wzroście znaczenia handlu międzynarodowego w świecie. Potwierdzeniem tego może być silny przyrost relacji wielkości światowego eksportu do globalnego PKB. Wzrosła ona z około 9% w roku 1950 do ponad 22% w roku 2005⁶. Niewielkie załamanie wystąpiło pod tym względem w roku 2001, w którym wolumeny eksportu światowego obniżyły się z uwagi na kryzys polityczno-gospodarczy po zamachach z 11 września na Stany Zjednoczone. Również kryzysowy rok 2009 doprowadził do spadku

² M. Rewizorski, WTO i gospodarka światowa w dobie globalizacji, Wydawnictwo Uczelniane Politechniki Koszalińskiej, Koszalin 2011, s. 38.

³ E. Haliżak, Ideowe problemy globalnego ładu liberalnego w gospodarce światowej – rola i znaczenie *Washington Consensus*, w: E. Haliżak, R. Kuźniar, J. Symonides, Globalizacja a stosunki międzynarodowe, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2004, s. 15-25.

⁴ J. Danielewski, Powojenny handel międzynarodowy, IKCHZ, Warszawa 1996, s. 39, obliczenia własne na podstawie: Roczników Statystycznych i Roczników Statystycznych Rzeczypospolitej Polskiej – różne lata.

⁵ B. Mucha-Leszko, Rozwój powiązań w gospodarce światowej – etapy globalizacji i regionalizacji procesów gospodarczych, w: Współczesna gospodarka światowa – główne centra gospodarcze, red. B. Mucha-Leszko, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2005, s. 51-81.

⁶ J. Danielewski, Powojenny handel międzynarodowy, IKCHZ, Warszawa 1996, s. 39, obliczenia własne na podstawie: Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006, GUS, Warszawa 2006, s. 734 i 847.

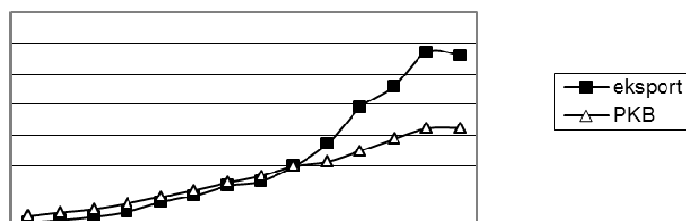
wielkości światowego eksportu (w stosunku do roku 2008 o około 12%)⁷. Dokładniejsze dane są zobrazowane w tabeli 1 i na rys. 1.

Tabela 1
Zmiany wolumenu światowego eksportu i PKB w latach 1950-2010,
rok 1990=100

Lata	Eksport	PKB
1950	9	19
1955	13	25
1960	18	30
1965	26	39
1970	41	50
1975	52	61
1980	68	73
1985	75	84
1990	100	100
1995	136	107
2000	196	125
2005	230	144
2010	294	162

Źródło: Za: B. Mucha-Leszko, Rozwój powiązań w gospodarce światowej, w: B. Mucha-Leszko, Współczesna gospodarka światowa. Główne centra gospodarcze, Wydawnictwo UMCS, Lublin 2005, s. 77, obliczenia własne na podstawie: Roczniki Statystyczne i Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej – różne lata, International Trade Statistics 2011, WTO, Geneva 2011, s. 20.

Analiza danych z tabeli 1 pozwala na dostrzeżenie radykalnego przyspieszenia tempa wzrostu światowego eksportu na przełomie lat 80. i 90. ubiegłego wieku. Staje się to jeszcze bardziej czytelne po przeniesieniu danych na rysunek.

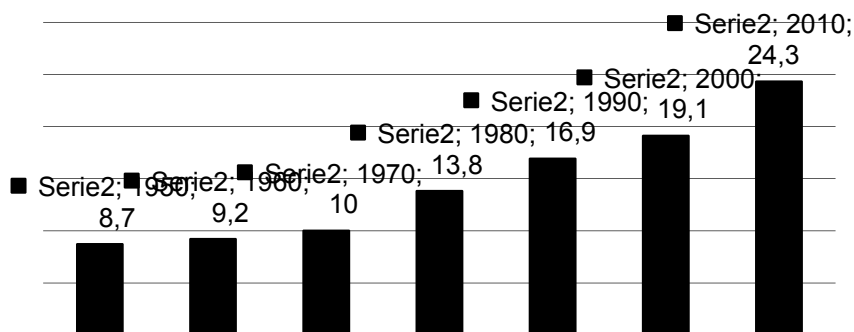


Rys. 1. Dynamika wolumenu światowego eksportu i PKB w wybranych latach (1950- 2010), rok 1990=100

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Roczniki Statystyczne i Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej – różne lata i World Economic Outlook – October 2010, IMF, Washington DC 2010, s. 192-193.

⁷ M. Fuquin, H. Guimbard, C. Herzog, D. Unal, World Economic Overview, CEPII, December 2010, s. 10-11, International Trade Statistics 2011, WTO, Geneva 2011, s. 20.

Rys. 1 potwierdza istotne przyspieszenie tempa wzrostu eksportu wraz z końcem lat 80. ubiegłego wieku. Do tego okresu tempo wzrostu globalnego PKB i eksportu było zbliżone. Dlatego relacja globalnego eksportu do PKB zaczęła znacząco wzrastać dopiero wraz z końcem lat 80. (rys. 2).



Rys. 2. Światowy eksport w relacji do PKB w latach 1950-2010 (w %)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: J. Danielewski, Powojenny handel międzynarodowy, IKCHZ, Warszawa 1996, s. 38-40; Roczniki Statystyczne i Roczniki Statystyki Międzynarodowej, op. cit., s. 204, 210, 214.

Niewspółmierne do tempa przyrostu światowego PKB nasilenie handlu międzynarodowego pod koniec lat 80. było konsekwencją globalizacji, ale również zmian politycznych pogłębiających ten proces. Był to okres szczególnie, charakteryzujący się m.in. zmianą doktryn ekonomicznych w wielu krajach. Postkeynesowska myśl etatystyczna była zastępowana prorynkowymi doktrynami, wywodzącymi się z ekonomii podaży. Proces ten był szczególnie nasilony w Stanach Zjednoczonych za prezydentury R. Reagana i w Wielkiej Brytanii rządzonej przez premier M. Thatcher. Podstawowym powodem odchodzenia od dotychczasowej doktryny była nieskuteczność polityki opartej na zarządzaniu popytem, a wywodzącej się z myśli keynesowskiej, w walce ze stagnacją gospodarczą lat 70. Była to sytuacja trwała w krajach Europy Zachodniej i Stanach Zjednoczonych – skutkująca nie tylko radykalnym ograniczeniem tempa wzrostu gospodarczego, ale również wzrostem bezrobocia i inflacji (stagflacją)⁸.

⁸ R. Ciborowski, Wpływ zmian w polityce ekonomicznej i globalizacji na postęp techniczny i konkurencyjność Wielkiej Brytanii, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2004, s. 66-68; N. Crafts, G. Toniolo, Economic Growth in Europe since 1945, Cambridge University Press, Cambridge 1996, s. 81-82.

Powyższe przyczyny doprowadziły do zainteresowania ekonomią podaży, kładącą nacisk na redukcję kosztów, efektywność i konkurencję. Akceptująca w krótkim okresie wysokie bezrobocie, w sytuacji walki z inflacją dążąca do minimalizacji roli państwa doktryna stwarzała dobre warunki przyspieszenia procesów globalizacji. Zarazem sprzyjała dynamizacji powiązań handlowych w skali świata.

Kreowaniu nowych strumieni handlu sprzyjał również wzrost innowacyjności i przyspieszenie tempa wdrażania postępu technicznego, a w rezultacie wzrost znaczenia konkurencyjności międzynarodowej w warunkach otwierania się gospodarek. Tworzyło to konieczność (ze względu na ograniczoną chłonność rynku krajowego) ekspansji zewnętrznej przedsiębiorstw. Odbывała się ona zarówno poprzez powiązania handlowe, jak i produkcyjne (dynamiczny rozwój KTN).

Lata 80. to również nasilony wyścig zbrojeń, który sprzyjał działaniom proinnowacyjnym i postępowi technicznemu. Przyczynił się on w największym stopniu do upadku Bloku Wschodniego i przegranej rywalizacji państw opartych na centralnym administrowaniu z państwami, w których funkcjonował system rynkowy, ze sprawnym mechanizmem konkurencyjnym. Spowodowało to włączenie gospodarek postsocjalistycznych w obszar rynków międzynarodowych, a więc kolejną kreację nowych strumieni handlu.

Kryzys finansowy, trwający z przerwami w światowej gospodarce od końca 2007 roku, pobudził dyskusję na temat ładu światowego, kierunków i granic globalizacji⁹. Uaktywniły się środowiska kontestujące współczesny międzynarodowy ład gospodarczy – anty- i alterglobaliści, domagający się radykalnych jego korekt.

Prawdą jest, że globalizacja, poprzez likwidację barier w przepływach towarowych oraz czynników wytwórczych, zwiększa podatność gospodarki światowej na przenoszenie zjawisk kryzysowych. Globalny eksport spadł w roku 2009 (w relacji do 2008) w ujęciu wolumenowym o 12%, a w ujęciu wartościowym o 23%¹⁰, ale już w roku 2010 straty zostały odrobione. W ujęciu wolumenowym nastąpił wzrost o 13%, a wartościowo o około 22%¹¹. Jest to argument za pozostawieniem współczesnego ładu międzynarodowego bez istotnych zmian, zwłaszcza że w niektórych obszarach zmiany takie nie są możliwe. Przykładem może być obszar związany z postępem technicznym, a więc z przepły-

⁹ J. Żyżyński, Neoliberalizm – ślepa uliczka globalizacji, w: G. Kołodko, Globalizacja, kryzys i co dalej, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2010, s. 17-24; T. Kowalik, Kryzys systemu w perspektywie alterglobalizmu, w: G. Kołodko, op. cit., s. 57-68.

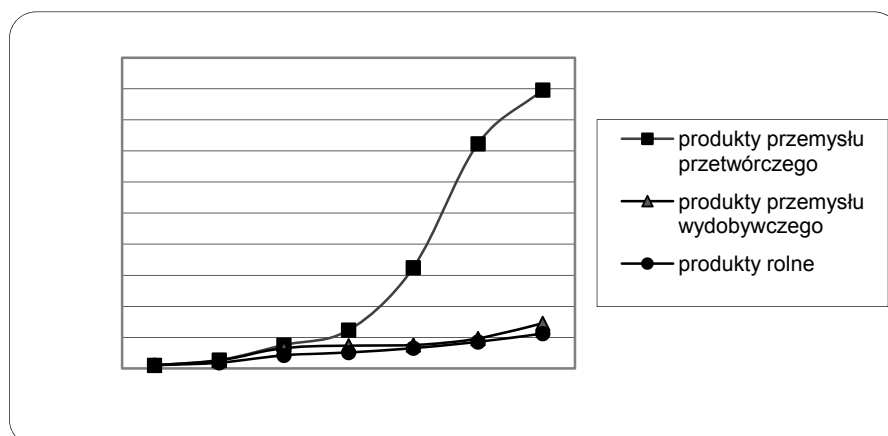
¹⁰ International Trade Statistics 2011, op. cit., s. 204.

¹¹ Ibid.

wem informacji, transportem, czy też standaryzacją zachowań i gustów konsumentów w wyniku naśladowania.

2. Proces globalizacji a struktura handlu międzynarodowego

Równocześnie z dynamicznym przyrostem wielkości międzynarodowej wymiany towarowej doszło do istotnych zmian strukturalnych, zarówno w strukturze towarowej, jak i geograficznej. Nastąpił dynamiczny przyrost wymiany towarów przemysłu przetwórczego. W ostatnich 30 latach przyrost ten był prawie dziewięciokrotny (por. rys. 3). Oznacza to, że nowe strumienie handlu to przede wszystkim towary przetworzone pochodzenia przemysłowego. W badanym okresie występowało również dodatnie tempo wzrostu pozostałych grup towarowych, ale było ono radykalnie niższe, oscylując wokół 200% w ostatnim trzydziestoleciu. W ostatnim dziesięcioleciu różnica w tempach wzrostu nie uległa zmianie¹².



Rys. 3. Zmiany poziomu handlu międzynarodowego według podstawowych grup towarowych w latach 1950-2010

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Roczniki Statystyki Międzynarodowej, GUS, Warszawa i International Trade Statistics, WTO, Geneva 2011, s. 204.

W konsekwencji należy uznać, że ostatnie dziesięciolecia w światowej wymianie handlowej charakteryzowały się dynamicznym spadkiem znaczenia tradycyjnej wymiany o charakterze międzygałęziowym oraz narastaniem udziału wymiany

¹² Ibid.

wewnątrzgałęziowej. Zatem proces globalizacji doprowadził do częściowej lub też całkowitej dezaktualizacji części teorii handlu międzynarodowego. W innych przypadkach zmusił do istotnego ich przerehabilitowania ze względu na zmiany otoczenia międzynarodowego. Wydaje się, że obecnie najbardziej przystającymi teoriami handlowymi, objaśniającymi kształtowanie się struktury towarowej, a także częściowo geograficznej handlu światowego, są teorie handlu wewnątrzgałęziowego oraz teoria podobieństwa preferencji S. Burenstama-Lindera¹³.

Teoria handlu wewnątrzgałęziowego jest teorią stosunkowo nową i otwartą. Została sformułowana w latach 70. ubiegłego stulecia przez H.G. Grubela i J.P. Lloyda¹⁴. Zasadnicza różnica między teoriami klasycznymi handlu międzynarodowego a teorią handlu wewnątrzgałęziowego polega na tym, że przedmiotem handlu między partnerami w tej drugiej są towary będące bliskimi substytutami w sferze produkcji, konsumpcji lub w obu tych sferach łącznie. Tak więc są to przemysłowe towary przetworzone. Dominują one w wymianie handlowej, a tempo wzrostu ich udziału w eksporcie jest długookresowo wyższe od tempa dla pozostałych grup towarowych – rys. 3.

Szczególnie wysoki przyrost wymiany wewnątrzgałęziowej miał miejsce w okresie lat 90. XX wieku, a także w początkach XXI wieku¹⁵. Najwyższe wskaźniki w tym względzie osiągają najbardziej rozwinięte kraje Europy Zachodniej (szczególnie Niemcy, Francja, Holandia, Wielka Brytania, Dania), w których wymianie handel wewnątrzgałęziowy stanowi ponad 50% udziału¹⁶. Tego typu specjalizacja narasta również i w przypadku innych krajów wiodących w handlu międzynarodowym. Przykładowo, nowe strumienie handlu chińskiego oparte są na specjalizacji wewnątrzgałęziowej i dobrach *high-tech* (poziomy handel wewnątrzgałęziowy) oraz *medium-tech* (pionowy handel wewnątrzgałęziowy). Współcześnie wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Chin kształtują się na poziomie zbliżonym do Polski (około 40% udziału w całości obrotów, podczas, gdy w roku 1980 nie sięgały nawet 1%)¹⁷. Dotyczy to zarówno wymiany z krajami Unii Europejskiej, jak i Stanami Zjednoczonymi¹⁸. Zatem nie tylko w przypadku starych krajów przemysłowych, ale również i nowo uprzemysłowionych, następuje radykalny wzrost tego typu specjalizacji.

¹³ J. Misala, Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa. Teoria i mechanizmy funkcjonowania, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2005, s. 62-66.

¹⁴ Ibid., s. 75-76.

¹⁵ M. Brulhart, An Account of Global Intra-industry Trade, 1962-2006, „The World Economy” 2009, s. 402.

¹⁶ E. Czarny, K. Śledziwska, Polska w handlu światowym, PWE, Warszawa 2009, s. 214, 237-239.

¹⁷ J. Zhang, A. van Witteloostuijn, Ch. Zhou, Chinese Bilateral Intra-Industry Trade: A Panel Data Study for 50 Countries in the 1992-2001 Period, „Review of World Economics” 2005, Vol. 141, No. 3, s. 524.

¹⁸ Ibid.

Globalizacja, o czym wspomiano, to naśladowictwo ze strony konsumentów, standaryzacja gustów, a więc i popytu. Sprzyja to handlowi wewnątrzgałęziowemu poprzez tworzenie i oferowanie substytutów. Bazuje na tym S. Burenstam-Linder, autor teorii podobieństwa preferencji¹⁹. Według autora tej teorii, kraj eksportuje przede wszystkim te towary, na które występuje reprezentatywny popyt na rynku krajowym, to znaczy taki, który gwarantuje podjęcie opłacalnej produkcji na rynek krajowy i skuteczną konkurencję z dostawcami zagranicznych substytutów. Taki pogląd S. Burenstama-Lindera wynikał z jego niewiary w możliwość pozyskania relatywnie pełnych, prawdziwych informacji na temat rynków międzynarodowych. Stąd też warunkiem rozpoczęcia ryzykownej produkcji eksportowej jest produkcja kierowana na rynek wewnętrzny, relatywnie dobrze rozpoznany.

Zdaniem S. Burenstama-Lindera towary krajowe powinny być przede wszystkim kierowane (eksportowane) na te rynki, które charakteryzują się występowaniem wyżej wspomnianego, reprezentatywnego popytu²⁰. Popyt ten zarówno w kraju, jak i na rynkach partnerów handlowych zazwyczaj nie może być zaspokojony w pełni towarami krajowymi. Istnieje więc realna szansa skutecznej konkurencji towarów z zagranicy. Zatem część popytu jest zaspokajana za pomocą towarów zagranicznych. Oznacza to możliwość jednoczesnego realizowania eksportu i importu określonej grupy towarów, czyli intensywność wewnątrzgałęziowych obrotów handlowych jest tym wyższa, im bardziej będą zbliżone do siebie struktury popytu krajów-partnerów handlowych. Dotyczy to przede wszystkim produktów przetwórstwa przemysłowego. Stąd radykalny wzrost ich udziału w strukturze towarowej handlu międzynarodowego w ostatnich 30 latach (por. rys. 3).

Standaryzacja popytu i wynikający stąd rozwój specjalizacji wewnątrzgałęziowej w handlu światowym stworzyły idealne warunki ekspansji handlowej krajom zdolnym do naśladowictwa (imitacji). Znajduje to swoje odzwierciedlenie w zmianach struktury geograficznej handlu światowego. Regiony gospodarczo rozwinięte, mimo ciągłej dominacji w światowej wymianie handlowej, tracą na znaczeniu. Ich udział w światowym eksporcie w 2010 roku wyniósł 54,7%²¹, podczas gdy w roku 1995 udział ten wynosił 70,0%²². Ustępują one

¹⁹ J. Misala, Wymiana międzynarodowa i gospodarka światowa..., op. cit., s. 72.

²⁰ J. Misala, Historia rozwoju teorii i polityki konkurencyjności międzynarodowej, op. cit., s. 133-134.

²¹ Obliczenia własne na podstawie: Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011, GUS, Warszawa 2011, s. 743.

²² Rocznik Statystyki Międzynarodowej 2009, GUS, Warszawa 2010, s. 71.

miejsca szybko rozwijającym się krajom Azji Południowej i Wschodniej, a także Ameryki Południowej oraz Europy Wschodniej i Środkowej.

Tabela 2

Liderzy światowego eksportu w latach 2000 i 2010

2000				2010			
Lp.	Kraj	W mld USD	W % eksportu światowego	Lp.	Kraj	W mld USD	W % eksportu światowego
1	Stany Zjednoczone	780,4	12,5	1	Chiny	1579,6	11,2
2	Niemcy	549,7	9,8	2	Stany Zjednoczone	1277,5	9,0
3	Japonia	479,4	7,6	3	Niemcy	1271,3	9,0
4	Francja	296,2	5,4	4	Japonia	769,8	5,4
5	Wielka Brytania	283,3	4,9	5	Francja	512,9	3,6
6	Kanada	277,0	4,3	6	Holandia	492,3	3,5
7	Włochy	236,6	4,2	7	Republika Korei	466,4	3,3
8	Holandia	210,9	3,6	8	Włochy	447,5	3,2
9	Chiny	195,1	3,5	9	Belgia	411,3	2,9
10	Belgia	181,3	3,2	10	Wielka Brytania	410,7	2,9

Źródło: Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011, GUS, Warszawa 2011, s. 866.

Dominacja Chin w światowym eksporcie jest faktem bezspornym. Równocześnie jednak wzrasta znaczenie innych krajów z tej części świata. W porównaniu z rokiem 2000 dynamika eksportu, liczona w cenach stałych dla wiodących eksporterów azjatyckich, wyniosła odpowiednio: dla Indii – 206%, Indonezji – 242%, Malezji – 208%, Singapuru – 236%, Tajwanu – 181% i Wietnamu – 514%. Ten sam wskaźnik dla Brazylii wyniósł 213%, natomiast dla Meksyku 173%. Równocześnie wysokie tempo wzrostu eksportu wystąpiło w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. W Polsce było to 266%, natomiast w Rosji 385%²³. W tym samym czasie adekwatny wskaźnik dla krajów wysoko rozwiniętych wyniósł 137%²⁴. Utrzymanie tej tendencji w przyszłości skutkować będzie dalszymi zmianami w strukturze geograficznej handlu światowego.

²³ Obliczenia własne na podstawie: International Trade Statistics 2011, op. cit., s. 210-214.

²⁴ Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2011, op. cit., s. 743.

Podsumowanie

Postępująca globalizacja wydaje się trwałym procesem, oddziaływającym na wszystkie sfery życia gospodarczego, w tym również i światową wymianę towarową. Doprowadziła ona do radykalnych zmian w funkcjonowaniu gospodarki światowej, tworząc w zasadzie nową jakość. W wyniku tego procesu nastąpiły głębokie zmiany zarówno w poziomie i dynamice światowej wymiany handlowej, jak również w strukturze towarowej oraz geograficznej handlu światowego. Narastanie znaczenia handlu przetworzonymi towarami przemysłowymi doprowadziło do spadku znaczenia tradycyjnych przewag konkurencyjnych, wynikających z zasobności gospodarek w czynniki wytwórcze.

W konsekwencji pojawiły się nowe teorie handlowe tłumaczące przemiany w handlu międzynarodowym. Szczególną uwagę należy w tym przypadku zwrócić na teorie handlu wewnątrzgałęziowego, ponieważ większość nowych strumieni handlowych przyjmuje taką postać, a jego znaczenie wzrasta zarówno w krajach wysoko rozwiniętych, jak i w przypadku krajów nowo uprzemysłowionych.

Pomimo nasilonej i poważnej dyskusji na temat przyszłości zglobalizowanej gospodarki, odbywającej się w warunkach kryzysu światowego, nie dostrzega się istotnych szans na zmiany. Zjawisko to jest trwałe, niepoddające się przemianom. Dlatego należy założyć, że będzie długookresowo determinować funkcjonowanie światowej gospodarki.

GLOBALIZATION AND CONTEMPORARY INTERNATIONAL TRADE

Summary

Globalization is a process that strongly influences the functioning of modern economies. One of the spheres, which has been undergone significant transformation as a result of globalization, is international trade. Since the eighties of last century, there has been a dynamic growth, which is reflected in growing of the relation of exports to GDP. There was also a radical change in the commodity and geographical structure. The new trade flows are created primarily by industrial and processed goods. Therefore, the importance of intra-industry trade is increased, a new geographical structure is created. Moreover, importance of the countries of Southeast Asia, particularly China and India, and Brazil, Mexico and Russia, which joined the group leaders, is growing.

Tomasz Tylec

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

UWARUNKOWANIA GLOBALNE I REGIONALNE BEZPIECZEŃSTWA ENERGETYCZNEGO POLSKI

Wprowadzenie

Stabilność funkcjonowania gospodarki i utrzymanie określonego poziomu wzrostu gospodarczego wymagają nieprzerwanych dostaw energii. Bezpieczeństwo Polski w tym zakresie to kategoria przenikająca i jednocześnie warunkująca każdą sferę życia gospodarczego i społecznego. Osiągnięcie określonego poziomu bezpieczeństwa pod względem dostaw energii staje się wyzwaniem tyleż istotnym, co determinowanym przez wiele zewnętrznych okoliczności i zmiennych, na które to pojedyncze gospodarki pozostają bez wpływu lub wpływ ten jest znacznie ograniczony. Bezpieczeństwo energetyczne Polski związane jest głównie z wykorzystaniem dwóch podstawowych nośników energii: ropy naftowej i gazu ziemnego. Fakt ten jest szczególnie istotny w kontekście działań podejmowanych w ramach Unii Europejskiej ukierunkowanych na ograniczanie wykorzystania paliw kopalnych, w tym zwłaszcza węgla, i dążeniem do przebudowy systemów energetycznych oraz całych gospodarek na takie, w których udział produkcji i konsumpcji energii ze źródeł nieodnawialnych jest mały i zmniejszający się (tzw. *low carbon economy*).

Celem opracowania jest przedstawienie uwarunkowań bezpieczeństwa energetycznego Polski w kontekście istniejących problemów globalnych ze szczególnym uwzględnieniem przemian zachodzących w Unii Europejskiej.

1. Globalne trendy w energetyce

Odnowienie zainteresowania kwestiami bezpieczeństwa energetycznego na świecie spowodowane zostało wieloma złożonymi zjawiskami, do których zaliczyć można w znacznej mierze rosnący popyt na ropę oraz wzrost cen tego surowca, nasilające się zjawisko terroryzmu, niestabilność polityczną regionów odpowie-

działnych za eksport tych surowców, rosnącą złożoność geopolityczną, a także rosnący popyt na energię nowych, rozwijających się gospodarek Chin i Indii¹.

Geograficzne zróżnicowanie pod względem dostępności do zasobów energetycznych (kopalnych i odnawialnych) sprawia, że problem zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego nabiera charakteru międzynarodowego. Dlatego też bezpieczeństwo energetyczne staje się trwałym elementem polityki zagranicznej i w istotnym zakresie stanowi o bezpieczeństwie narodowym². W wymiarze międzynarodowym bezpieczeństwo energetyczne rozumiane jest jako konieczność działań związanych z importem nośników energii i sposobami jego realizacji, a także zobowiązaniami wynikającymi z tego rodzaju porozumień³.

Coraz powszechniej zauważalna jest nieuchronność pewnych przemian w postrzeganiu i dostosowywaniu się do zmieniających się dynamicznie warunków otoczenia, zarówno w świadomości jednostek, jak i całych społeczeństw. Globalny system zaopatrzenia w energię wydaje się być trwale narażony na ryzyko pochodzące z wyczerpywania się konwencjonalnych zasobów węglowodorowych (w dalszej perspektywie już po roku 2050 oczekiwać można ograniczonej dostępności węgla i rudy uranu). Sytuacja ta może przejawiać się w utrzymujących się napięciach na rynkach, w szokach cenowych i kryzysach geopolitycznych.

Zwracając uwagę na szerszy kontekst koncepcji bezpieczeństwa dostaw energii, nie sposób nie zauważyć, iż powszechne stają się obawy o zjawiska związane ze zmianą klimatu⁴. Kwantyfikowalny wymiar tych obaw wyrażony jest przez poziom emisji CO₂ w scenariuszu odniesienia. Ten zaś przekracza poziom uznany za bezpieczny przez Międzyrządowy Panel ds. Zmian Klimatycznych (IPCC)⁵, co przekłada się na ryzyko powstania poważnych napięć w systemach społecznych, gospodarczych i w ekosystemach naturalnych.

Nie sposób nie zauważyć również rosnącego tempa wyścigu technologicznego w skali globalnej, uruchomionego niejako dwoma powyższymi okolicznościami, które stają się ważniejsze niż kiedykolwiek. Niemal wszystkie kraje postrzegają innowacje, nowe technologie i badania naukowe jako jeden z najistotniejszych czynników

¹ D. Yergin, Ensuring Energy Security, „Foreign Affairs” 2006, Vol. 85, No. 2, s. 69-70.

² Por.: A. Checchi, A. Behrens, Ch. Egenhofer, Long-Term Energy Security Risk for Europe: A Sector-Specific Approach, CEPS Working Document 2009, No. 309, s. 1.

³ J. Kowalski, J. Kozera, Mapa zagrożeń bezpieczeństwa energetycznego RP w sektorach ropy naftowej i gazu ziemnego, „Bezpieczeństwo Narodowe” 2009, nr 1-2, s. 302.

⁴ Pomijając kwestie zasadności tych obaw, biorąc pod uwagę rosnące zapotrzebowanie na energię i możliwości zaspokojenia popytu, pojawia się konieczność budowy systemu bardziej elastycznego i zrównoważonego. Stanowisko takie wspiera dodatkowo fakt, iż dostawcy konwencjonalnych nośników energii znajdują się w regionach niestabilnych politycznie, a rosnące ryzyko z tym związane jest dostrzegane przez inwestorów.

⁵ Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC), www.ipcc.pl

rozwoju, podejmując działania ukierunkowane na przekształcenie swych gospodarek oraz całych społeczeństw w kierunku gospodarek „opartych na wiedzy”. Jedną z najważniejszych determinant tego procesu są zagrożenia związane z dostępnością energii oraz skutkami zmian klimatycznych⁶.

J. Malko konstatuje, że zasadne staje się wnioskowanie o korzyściach wynikających z formułowania polityki zmian klimatycznych. Działania w tym obszarze, poza ograniczeniem potencjalnie niekorzystnych efektów głębokich zmian klimatu, determinują w dłuższym horyzoncie czasowym bardziej zrównoważony rozwój systemów opartych na kopalnych zasobach energii, zmniejszając tym samym napięcia pojawiające się na międzynarodowych rynkach energii w horyzoncie krótko- i średnioterminowym. Elementy określające skład tej koncepcji determinują bowiem konieczność pełnego rozpoznawania zróżnicowanych kategorii kosztów, wprowadzając przede wszystkim konieczne działania dostosowawcze⁷.

Do podstawowych kategorii ryzyk i ograniczeń składających się na koncepcję bezpieczeństwa energetycznego zaliczyć można w związku z powyższym trzy kategorie⁸. Do pierwszej zaliczyć można zmiany w otoczeniu, wynikające zarówno z wyczerpywania się zasobów, jak i zmian klimatycznych. Skutkiem tych wyzwań w dziedzinie zasobów mogą być pogłębiające się konflikty o zasoby (wodę, żywność, energię), natomiast w dziedzinie zmian klimatycznych będzie to warunkowana przez klimat dostępność samych zasobów oraz migracja ludności, co z jednej strony uniemożliwił będzie naturalne zrównoważenie tych procesów, a z drugiej bardzo prawdopodobne stanie się przenoszenie tych zawirowań na skalę globalną.

Do kategorii drugiej zaliczyć można zmiany związane z aspektem technicznym aktywności człowieka, co może być czynnikiem niezwykle istotnym w całym procesie rozwiązywania problemów energetycznych. Wskazuje się tu na stronę popytową (biotechnologia, nanotechnologia, technologie informatyczne i komunikacyjne – ICT) oraz podaźową (fuzja jądrowa, źródła energii wykorzystujące pływy oceaniczne, magazynowanie energii na wielką skalę oraz nowe zastosowania biotechnologii).

Do trzeciej kategorii zaliczyć można zmiany związane z modelem funkcjonowania oraz zmiany ram instytucjonalnych w zakresie organizacji całych społeczeństw w obszarze urbanizacji, transportu, pozyskania i wykorzystania energii.

⁶ The Race for Global Leadership in Innovation. An Analysis of National R&D Strategies, Toronto Region Research Alliance, Toronto 2011, s. 3.

⁷ J. Malko, Model „POLES” – ocena transformacji energetyki XXI wieku, „Polityka Energetyczna” 2011, t. 14, z. 1, s. 119-120.

⁸ Ibid.

Istniejące wyzwania skłaniają do akceptacji tezy, że pewne tendencje (zmienność cen oraz ograniczenia podaży) na rynkach energetycznych pozostaną w najbliższej przyszłości niezmiennie. W tym zakresie do najważniejszych zjawisk globalnych zalicza się rosnący popyt na surowce energetyczne (szczególnie w warunkach zmniejszającej się podaży ropy naftowej), rosnące problemy związane z produkcją i przesyłem energii, rosnącą niepewność i zmienność na rynkach energii, zwiększenie dynamiki zjawisk mających swe źródło w kwestiach tzw. geopolityki⁹. Ogół tych czynników determinować może ostateczny kształt sposobu transformacji, kierunku zmian oraz docelowego paradygmatu funkcjonowania sektorów energetyki.

2. Stan bezpieczeństwa energetycznego Unii Europejskiej

Od lat 80. XX wieku w polityce energetycznej UE jedną z najważniejszych kwestii stawał się problem zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego oraz ochrony środowiska. Wiele niekorzystnych wydarzeń zwróciło uwagę na pogłębiający się problem rosnącej zależności energetycznej całej UE wobec zewnętrznych dostaw nośników energii¹⁰. Zjawisko to, mimo zmniejszającej się energochłonności państw UE-27, obrazują dane zawarte w tabeli 1 oraz 2.

Tabela 1

Zależność energetyczna UE-27 w latach 1998–2008 (w %)

Wszystkie surowce energetyczne											
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
UE-27	46,1	45,2	46,8	47,5	47,6	49	50,3	52,6	53,8	53,1	54,8
Węgiel kamienny i pochodne											
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
UE-27	36,2	38,4	42,6	47,2	47,3	49,0	53,8	56,4	58,6	58,6	64,4
Ropa naftowa											
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
UE-27	77,0	73,0	75,8	77,5	76,0	78,5	79,9	82,4	83,7	82,5	84,3

⁹ A Roadmap for a Secure, Low-Carbon Energy Economy, red. S. Ladislaw, K. Zyla, J. Pershing, F. Verrastró, J. Goodward, D. Pumphrey, B. Staley, World Resources Institute, Centre for Strategic and International Studies 2009, s. 9.

¹⁰ Zależność energetyczna rozumiana jest jako zakres, do którego dany kraj zmuszony jest bazować na imporcie, aby sprostać własnemu zapotrzebowaniu na energię. Wskaźnik ten wyznaczony jest jako relacja: import netto/całkowita konsumpcja krajowa powiększona o niezbędny zapas (Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat>).

cd. tabeli 1

Gaz ziemny											
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
UE-27	45,6	47,9	48,9	47,3	51,2	52,5	54,0	57,7	60,8	60,3	62,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat>

Jednocześnie zwraca uwagę fakt, iż w tym samym okresie tendencja ta występuje przy zmniejszającej się o 17% energochłonności gospodarki UE (tabela 2)¹¹.

Tabela 2

Energochłonność w UE-27 w latach 1998-2008

Energochłonność (kgoe/1000 EUR*00)											
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
UE-27	200	193	187	188	185	187	185	181	176	169	167
Indeks energochłonności (2000=100)											
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
UE-27	107,0	103,1	100,0	100,2	98,8	99,9	98,6	96,8	93,8	90,3	89,2

Źródło: Ibid.

W roku 2008 zależność energetyczna UE-27 w ujęciu dla wszystkich produktów energetycznych pozostawała na poziomie 54,8%, wzrastając o 9 punktów procentowych od roku 1998. W przypadku węgla kamiennego i pochodnych zaobserwować można wzrost z poziomu 36,2% w roku 1998 do poziomu 64,4% w roku 2008. Zależność energetyczna UE-27 pod względem zależności od ropy naftowej i gazu ziemnego wzrosła we wspomnianym okresie odpowiednio z 77% do 84,3% oraz z 45,6% do 62,3%.

Ewolucja unijnej koncepcji bezpieczeństwa energetycznego przebiegała powoli od początku lat 90. XX wieku. W latach 70. i 80. XX wieku o istocie bezpieczeństwa energetycznego stanowiło zapewnienie nieprzerwanych dostaw ropy naftowej. Współcześnie koncepcją tą obejmuje się również gaz ziemny oraz energię elektryczną wraz z infrastrukturą, a także proces podnoszenia efektywności energetycznej wraz z poszukiwaniem nowych źródeł energii. Aby zapobiec politycznej zależności od dostawców ropy i gazu ziemnego, Komisja Europejska uznała, że UE wymaga jasno określonej polityki zapewnienia i dywersyfikacji dostaw energii, partnerstwa z producentami, krajami tranzyto-

¹¹ Energochłonność oznacza efektywność wykorzystania energii w tworzeniu wartości dodanej. Wskaźnik ten wyznaczany jest jako relacja: konsumpcja krajowa energii/produkt krajowy brutto (Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat>).

wymi oraz ważnymi podmiotami międzynarodowymi w dziedzinie energii (w tym stworzenia paneuropejskiej Wspólnoty Energetycznej), stworzenia instrumentu reagowania na sytuacje kryzysowe, włączenia kwestii energii w inne polityki zewnętrzne¹².

Współczesne priorytety polityki energetycznej Unii definiuje tzw. pakiet klimatyczno-energetyczny, próbując odpowiedzieć na wyzwania energetyczne XXI wieku.

Unia Europejska stanęła w związku z tym przed koniecznością pogodzenia na pozór sprzecznych działań i celów stanowiących o bezpieczeństwie dostaw energii. Rozpoczęto działania ukierunkowane na liberalizację rynków energii przy jednoczesnej realizacji celów środowiskowych, w tym szczególnie zapewnianiu dostępności energii z jednoczesnym przeciwdziałaniem zmianom klimatycznym.

W tak określonej polityce energetycznej zwracają uwagę niżej wymieniane kwestie:

1. Większa koncentracja na stronie popytowej (odnawialne źródła energii, efektywność energetyczna) niż na stronie podażowej (zaopatrzenie w paliwa energetyczne). Jak zauważa R. Riedel, mimo że Unia często jest za to krytykowana, to jednak nie sposób nie zauważyć faktu, że te dwa aspekty jednego problemu łączą się w sposób nierozdzielny¹³. Rozwój technologii niskoemisyjnych wpływa na stronę podażową tej polityki poprzez zmniejszenie konsumpcji surowców energetycznych. Stanowi to niejako sposób prowadzenia wspólnotowej polityki energetycznej poprzez politykę ochrony środowiska, w realizacji której instytucje wspólnotowe posiadają szersze kompetencje i skuteczniejszy proces decyzyjny.

Takie połączenie polityki energetycznej z problematyką ochrony środowiska z jednej strony gwarantować ma globalną równowagę klimatyczną, a z drugiej, co być może ważniejsze, uniezależnić w większym stopniu kraje Unii Europejskiej i ich gospodarki¹⁴.

2. Tworzenie wspólnej polityki na szczeblu unijnym jako efekt odradzających się zjawisk i tendencji geopolitycznych w kwestiach energetycznych.

Jak pisze R. Riedel, za powszechną należy uznać zasadę wykorzystywania argumentów energetycznych w celu budowania uzależniania politycznego i ekonomicznego. Nie udało się, jak dodaje, zastąpić naturalnej anarchii w stosunkach mię-

¹² Green Paper. A European Strategy for Sustainable Competitive and Secure Energy, European Commission, COM (2006) 105, Brussels 2006 (Zielona Księga – Europejska strategia na rzecz zrównoważonej, konkurencyjnej i bezpiecznej energii, KOM(2006) 105, Bruksela 2006, s. 16-19).

¹³ R. Riedel, Supranacjonalizacja bezpieczeństwa energetycznego w Europie. Podejścia teoretyczne, Centrum Europejskie Natolin, Warszawa 2010, s. 35-36.

¹⁴ Ibid., s. 66-67.

dzynarodowych strukturami opartymi na zasadach rynkowych. Podobnie inne formy regulacji (*governance structure*) okazały się nieskuteczne. Uzasadnieniem tego stanu rzeczy może być fakt, iż logika rynkowa promowana była przede wszystkim przez kraje rozwinięte, głównie przez Unię Europejską. Intencje te okazały się szczególnie nieskuteczne w warunkach wspomnianego zwiększonego popytu na energię ze strony Chin i Indii, co w sensie popytowym uniezależniło producentów energii ze strony Zachodu. Sytuacja ta wytworzyła w sensie energetycznym nowy układ geopolityczny o strukturze quadri-polarnej (Stany Zjednoczone, Unia Europejska, blok bliskowschodni oraz azjatycki). Na ogół tych zjawisk nakłada się również koncentracja istotnych z punktu widzenia współczesnych gospodarek zasobów energetycznych (ropy naftowej i gazu) w rękach względnie niewielkiej grupy państw (Rosja, Katar, Turkmenistan i Iran posiadają ponad połowę zasobów tych surowców). Grozi to raczej powstaniem nowego kartelu gazowego, a nie budową konkurencyjnego rynku w skali globalnej¹⁵.

Struktury i potencjał państwa nie są już w stanie odpowiedzieć na potrzeby energetyczne i bezpieczeństwa swoich obywateli, argumentuje R. Riedel¹⁶. Oznacza to, że konieczność dokonania transferu kompetencji z tego obszaru na poziom ponadnarodowy dla wielu jest koniecznością wynikającą z globalnych uwarunkowań, swego rodzaju pozbyciem się odpowiedzialności w obszarze, w którym w sferze realnej (nie symbolicznej) niewiele można już na poziomie państwowym zrobić. Należy jednak zauważyć, że w całym procesie tworzenia unijnej polityki w tym obszarze zabrakło skutecznych, prawnie usankcjonowanych rozwiązań, skutkujących wystarczającym poziomem solidarności. Samo włączenie do traktatu lizbońskiego podstawy prawnej w postaci artykułu o energetyce stanowi swoistego rodzaju „zręczny kompromis” między narodową suwerennością w obszarze zasobów i kwestii podatkowych a obszarem kompetencji organów UE¹⁷.

Podsumowanie

Bezpieczeństwo energetyczne jest z jednej strony skutkiem specyfiki krajowego sektora i wynikiem regulacji UE, a z drugiej to efekt obiektywnej kategorii czynników oraz zjawisk o charakterze globalnym.

¹⁵ Ibid., s. 70.

¹⁶ Ibid., s. 60.

¹⁷ J.F. Braun, EU Energy Policy under the Treaty of Lisbon Rules Between a New Policy and Business as Usual, The European Policy Institutes Network, Working Paper No. 31, February 2011. <http://www.arslege.pl/traktakt-o-funkcjonowaniu-unii-europejskiej-/k40/s2180/>

Zdefiniowanie warunków bezpieczeństwa energetycznego kraju w krótkim i długim okresie wymaga wzięcia pod uwagę wielu czynników otoczenia zewnętrznego oraz kompleksowych wyników analiz popytu i podaży energii, ciepła, paliw, wraz z całym szeregiem ograniczeń i zależności, uwarunkowań dostępności źródeł i możliwości ich dywersyfikacji (węgiel, gaz, ropa, odnawialne źródła energii, energetyka zdecentralizowana), analiz możliwości wymiany energii (wraz z całą infrastrukturą przesyłową) i dywersyfikacji jej źródeł poprzez wspólną politykę energetyczną UE, czy wreszcie analiz efektywności wprowadzanych rozwiązań w celu redukcji gazów cieplarnianych¹⁸.

Podstawowe kierunki polityki realizowanej w UE znalazły odzwierciedlenie w krajowej doktrynie polityki energetycznej oraz unormowaniach prawnych. Polska jest sygnatariuszem zintegrowanego programu UE polityki energetycznej i klimatycznej (z marca 2007 roku). Polityka energetyczna Polski pozostaje wkomponowana w politykę energetyczną i klimatyczną Unii Europejskiej, a tym samym w większym lub mniejszym stopniu pozostaje skorelowana z ochroną środowiska, w tym ochroną klimatu. Kierunek tych zmian wydaje się nieodwracalny.

GLOBAL AND REGIONAL DETERMINANTS OF ENERGY SECURITY OF POLAND

Summary

The aim of the paper is to present risks, challenges and directions for further changes relating to the Polish energy security in the global and regional environment. The phenomena associated with the concept of climate changes, global technology race and increasing resource dependencies is presented. There is taken also an attempt to link these issues in the context of rapidly changing geopolitical dependencies, both with presentation of the consequences of these threats. The paper likewise submits the issues of energy security, the risks associated with the energy security of the European Union and the basic assumptions that underlie the EU's energy security policy.

¹⁸ Polska 2030. Wyzwania rozwojowe, Kancelaria Prezesa Rady Ministrów, Warszawa 2009.

Danuta Miłaszewicz

Uniwersytet Szczeciński

WOLNOŚĆ EKONOMICZNA I SPOSÓB RZĄDZENIA JAKO UWARUNKOWANIA ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU

Wprowadzenie

Zrównoważony rozwój to stosunkowo nowa koncepcja rozwoju, którego celem jest dobrobyt i jakość życia społeczeństw. W ramach tej koncepcji z jednej strony podkreślono wpływ decyzji i zachowań poszczególnych jednostek, a z drugiej – odpowiedzialność regionalnych, krajowych i międzynarodowych publicznych instytucji oraz organizacji za możliwość jej realizacji. To właśnie te instytucje powinny czuwać nad wprowadzeniem właściwego prawodawstwa, chroniącego zarówno środowisko naturalne, jak i społeczeństwo, przed prowadzącą do „niezrównoważenia” działalnością producentów, mających na uwadze przede wszystkim zwiększenie zysków, jak i konsumentów, do których należy decyzja, co i od kogo będą kupowali. Wszechpanująca obecnie pogoda za zyskiem i konsumpcjonizm, jako styl życia, są ważnymi czynnikami wpływającymi na decyzje producentów i konsumentów, a jednocześnie oznakami panującej wolności ekonomicznej przy podejmowaniu decyzji produkcyjnych i konsumpcyjnych. Sytuacja ta wymaga jednak odpowiedniej roli władz publicznych, których zadaniem powinno stać się tworzenie takich warunków instytucjonalnych, które sprzyjałyby realizacji zrównoważonego rozwoju. Sposób rządzenia gospodarką przez władze publiczne i jego jakość mogą zatem stać się ważnymi determinantami realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju w poszczególnych gospodarkach.

Celem tego opracowania jest analiza związków wolności gospodarczej i sposobu rządzenia z realizacją koncepcji zrównoważonego rozwoju w 132 gospodarkach, podzielonych na trzy grupy ze względu na poziom zrównoważenia ich rozwoju. W ramach przeprowadzonej analizy wykorzystano indeksy zrównoważonego rozwoju jako zmienną zależną oraz IEF (*Index of Economic Freedom*) i WGI (*World Governance Indicators*) jako zmienne niezależne, badając związek korelacyjny między nimi oraz zależność wynikającą z analizy regresji liniowej.

1. Zrównoważony rozwój

Powszechnie akceptowana definicja zrównoważonego rozwoju została sformułowana w 1987 roku, w raporcie końcowym (zwanym *Raportem Brundtland*) powołanej przez ONZ Światowej Komisji do spraw Środowiska i Rozwoju obradującej w Bergen. W raporcie wieńczącym prace tej Komisji rozwój zrównoważony określony został jako „rozwój, w którym potrzeby obecnego pokolenia mogą być zaspokojone bez umniejszania szans przyszłych pokoleń na ich zaspokojenie. Opiera się na dwóch podstawowych pojęciach:

1. Pojęciu potrzeb, w szczególności podstawowych potrzeb najbiedniejszych na świecie, którym należy nadać najwyższy priorytet;

2. Pojęciu ograniczeń, narzuconych zdolności środowiska do zaspokojenia potrzeb obecnych i przyszłych przez stan techniki i organizacji społecznej”.

To „ciąg zmian, w którym korzystanie z zasobów, struktura inwestycji, ukierunkowanie postępu technicznego oraz struktury instytucjonalne mają być dokonywane w taki sposób, żeby nie było sprzeczności między przyszłymi a teraźniejszymi potrzebami”¹.

Zrównoważony rozwój to koncepcja złożona, obejmująca wszystkie obszary działania człowieka, ale najczęściej wskazuje się na związek trzech płaszczyzn rozwoju – ekonomicznej, społecznej i ekologicznej – oraz relacje między trzema rodzajami kapitałów – rzeczowym, ludzkim i przyrodniczym². Ma ona na celu podniesienie dobrobytu i jakości życia zarówno obecnych, jak i przyszłych pokoleń przy jednoczesnym zachowaniu zdolności naszej planety do utrzymywania życia we wszelkich jego różnorodnych formach³. Celem zrównoważonego rozwoju jest więc dobre życie, które „...nie oznacza bogactwa materialnego lub też luksusowych warunków życia, lecz to, że ludzie są szczęśliwi”⁴. Kluczowym elementem zrównoważonego rozwoju jest zatem uwzględnienie: po-

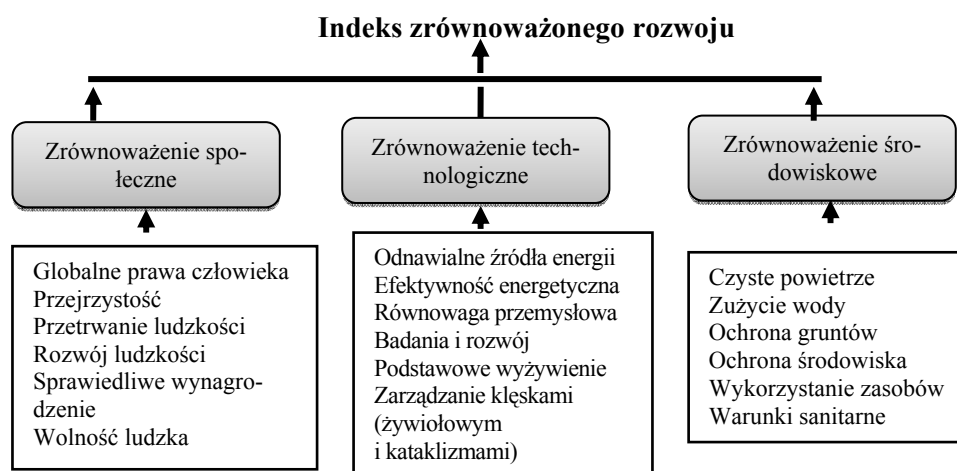
¹ Our Common Future, w: Report from the UN World Commission on Environment and Development, WCED, Oxford 1987, s. 8.

² B. Piontek, Koncepcja rozwoju zrównoważonego i trwałego Polski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 51; R.W. Kates, T.M. Parris, A.A. Leiserowitz, What Is Sustainable Development? Goals, Indicators, Values, And Practice, „Environment: Science and Policy for Sustainable Development”, Vol. 47, No. 3, s. 11 oraz Wyzwania zrównoważonego rozwoju w Polsce, red. J. Kronenberg, T. Bergier, Fundacja Sendzimira, Kraków 2010, s. 8-14.

³ Zrównoważony rozwój – polityka i wytyczne. Mechanizm Finansowy EOG oraz Norweski Mechanizm Finansowy 2004-2009, Dokument przyjęty 2 kwietnia 2006 roku, s. 4, http://www.fwk.mkidn.gov.pl/assets/dokumenty/eog_zrownowazonyrozwój_5.04.2006.pdf?phpMyAdmin=TrCIGay-d621qRLAb8a7W3dXYZ9, dostęp: 25.05.2012.

⁴ J. Berdo, Zrównoważony rozwój, w stronę życia w harmonii z przyrodą, Earth Conservation, Sopot 2006, s. 8.

trzeb obecnych i przyszłych pokoleń, z zaakceptowaniem ograniczeń w ich zaspokajaniu, sprawiedliwość międzypokoleniowa w podziale praw i obowiązków oraz zintegrowane podejście do środowiska i rozwoju⁵. Rozwój taki opiera się na zasadach demokracji, rządach prawa i poszanowaniu podstawowych praw, w tym **wolności** (podkreślenie D.M.), równości szans i zróżnicowania kulturowego. Z punktu widzenia realizacji tej koncepcji można przyjąć, że środowisko naturalne stanowi niezbędną podstawę zrównoważonego rozwoju, gospodarka jest narzędziem jego osiągania, a dobra jakość życia dla wszystkich ludzi (aspekt społeczny) jest celem zrównoważonego rozwoju⁶.



Rys. 1. Oznaki i atrybuty zrównoważonego rozwoju

Źródło: V. Udo, A. Pawłowski, w kierunku sprawiedliwego i zrównoważonego rozwoju – część II: Eksploracja empiryczna, „Problemy Ekorozwoju/Problems of Sustainable Development” 2011, Vol. 6, No. 2, s. 36.

Istnieją różne procedury mierzenia i oceny postępów zrównoważonego rozwoju w poszczególnych krajach. W opracowaniu wykorzystane zostały wyniki badań przeprowadzonych w 2011 roku dla 132 krajów przez V. Udo i A. Pawłowskiego⁷. Autorzy badań przyjęli, że zrównoważony rozwój to model postępu środowiskowego, technologicznego i społecznego, który zapewnia

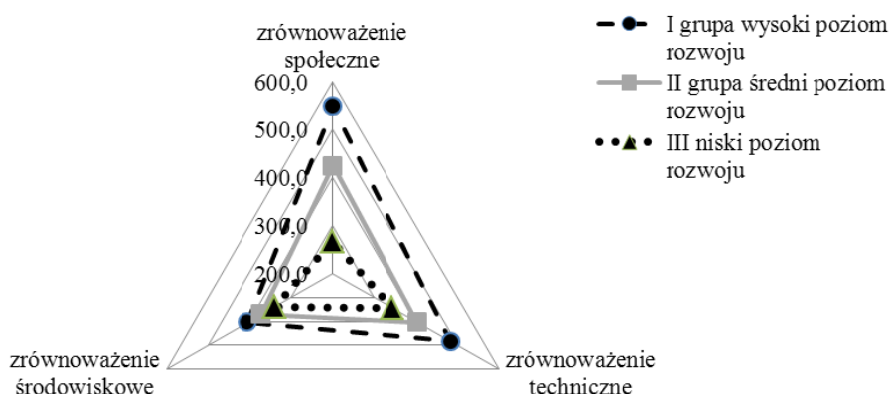
⁵ A. Lisowska, Zrównoważony rozwój i subsydiarność jako podstawowe zasady polityki ochrony środowiska Unii Europejskiej, w: Zrównoważony rozwój. Od utopii do praw człowieka, red. A. Papuziński, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 2005, s. 234.

⁶ Zrównoważony rozwój..., op. cit., s. 4.

⁷ V. Udo, A. Pawłowski, W kierunku sprawiedliwego i zrównoważonego rozwoju – część II: Eksploracja empiryczna, „Problemy Ekorozwoju/Problems of Sustainable Development” 2011, Vol. 6, No. 2, s. 33-62.

sprawiedliwość międzypokoleniową i wewnątrzpokoleniową. Przy tworzeniu syntetycznego miernika zrównoważonego rozwoju uwzględnili zatem trzy grupy wskaźników, a każda z nich stworzona została przez sześć adaptacyjnie powiązanych atrybutów (oznak) zrównoważenia, co ukazano na rys. 1. Ocena punktowa każdego z atrybutów dokonana dla każdej gospodarki pozwoliła na obliczenie ogólnego indeksu zrównoważonego rozwoju będącego sumą ocen trzech grup oznak zrównoważenia. Wyniki badań ujęto w ramach oceny centylowej, przypisując dodatkowo każdemu krajowi względny wynik na poziomie niskim, średnim lub wysokim. Wysokie poziomy oceny uzyskały kraje, które znalazły się w górnym 90. centylu pomiaru (I grupa – 14 krajów). Przedział między centylem 85. a 60. wskazywał na średni poziom (II grupa – 42 kraje), a 55. centyl zaczynał niskie poziomy wyników (III grupa – 76 krajów). Wyniki oceny zrównoważenia dla wyróżnionych grup krajów przedstawiono na rys. 2.

Największe różnice między wyróżnionymi grupami krajów widoczne są w ocenie oznak zrównoważenia społecznego, a w następnej kolejności – technicznego i środowiskowego. Jednak o ile w aspektach zrównoważenia środowiskowego między grupą krajów najbardziej i najmniej rozwiniętych różnica ta wynosi jedynie 19%, to w ocenach zrównoważenia społecznego jest dwukrotna.



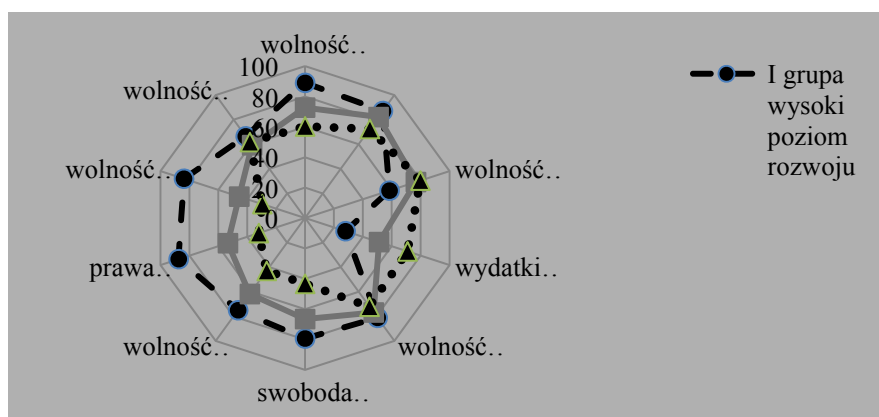
Rys. 2. Oznaki zrównoważonego rozwoju w badanych grupach krajów
Źródło: Ibid.

2. Wolność ekonomiczna

Wolność ekonomiczna to swobodne działanie w ramach wolnego rynku, pozbawione wpływów i ingerencji państwa. To także wolność gospodarowania własnością, swoboda posiadania i dysponowania nią w sposób zgodny z wolą jednostki. Swoboda

działalności wolnorynkowej jest zdaniem liberałów ostoją wolności i jej potwierdzeniem. Potwierdza także autonomię jednostek, rozwija ich zaradność i spontaniczność oraz jest obszarem wspieranym przez oddolną inicjatywę. W odróżnieniu od systemów, w których wolność gospodarczą jednostek zastąpiono aktywnym udziałem państwa w funkcjonowaniu rynku, wolność gospodarcza generuje rozwój i dobrobyt⁸.

Wolność ekonomiczna to stan, w którym jednostki mogą zachowywać autonomię w dążeniu do zdobywania środków utrzymania. Jest ona istotnym aspektem ludzkiej wolności, bez której prawa jednostki do życia, wolności i **dążenia do szczęścia** (podkreślenie D.M.) byłyby zagrożone. Jest podstawowym prawem każdego człowieka. W społeczeństwie wolnym ekonomicznie jednostki mogą pracować, produkować, konsumować i inwestować zgodnie ze swoją wolą i swobodą, jednocześnie chronioną przez państwo i nieskrepowaną przez państwo. Dlatego dyskusja o wolności ekonomicznej koncentruje się na rozpatrywaniu stosunków między jednostkami a państwem lub innymi zorganizowanymi grupami⁹. W społeczeństwach wolnych ekonomicznie państwo nie ogranicza swobody przemieszczania dóbr, pracy i kapitału oraz powstrzymuje się od stosowania przymusu i zniewolenia w większym zakresie niż jest niezbędny do ochrony i zachowania wolności¹⁰.



Rys. 3. Aspekty wolności ekonomicznej według IEF i ich ocena

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Index of Economic Freedom 2012. Promoting Economic Opportunity and Prosperity, Country Rankings, The Heritage Foundation, <http://www.heritage.org/index/ranking>, dostęp: 26.05.2012.

⁸ Encyklopedia liberalizmu, <http://www.demokracy.pl/slownik/w/194-wolno-gospodarcza>, dostęp: 23.05.2012.

⁹ Index of Economic Freedom 2012. Promoting Economic Opportunity and Prosperity, Chapter 1: Defining Economic Freedom, The Heritage Foundation, <http://www.heritage.org/index/book/chapter-1>, dostęp: 23.05.2012.

¹⁰ Por. L. Balcerowicz, Toward a Limited State, The World Bank Group, Washington 2003, s. 12.

Jedną z miar poziomu wolności gospodarczej w różnych krajach jest indeks wolności ekonomicznej (IEF) opracowywany przez Heritage Foundation i „Wall Street Journal”. Wskaźnik ten wykorzystany zostanie w dalszej analizie związków zrównoważonego rozwoju i wolności ekonomicznej. Ocenia on dziesięć aspektów efektywności rynków w czterech zakresach¹¹:

- reguły prawa – prawa własności i wolność od korupcji;
- wielkość rządu – wolność fiskalna i wydatki rządu;
- efektywność regulacji – wolność biznesu, wolność monetarna oraz wolność rynku pracy;
- otwarcie rynku – wolność handlu, swoboda inwestowania oraz wolność finansowa.

Ocena tych aspektów ekonomicznej wolności przeprowadzana jest dla pojedynczego państwa w skali od 0 do 100, a jego miejsce w rankingu światowym ustalane jest na podstawie obliczenia średniej arytmetycznej ze wszystkich ocen tych aspektów.

Ukazane na rys. 3 porównanie ocen aspektów wolności ekonomicznej dla trzech badanych grup krajów wskazuje, że kraje z I grupy mogą poszczycić się znaczną wolnością jedynie w niektórych jej aspektach, na przykład wolności od korupcji i prawach własności. W aspektach wolności fiskalnej i wydatków rządu lepiej zostały ocenione pozostałe dwie grupy krajów. We wszystkich trzech grupach krajów aspekty wolności monetarnej, handlu i pracy uzyskały podobne oceny.

3. Sposób rządzenia

Nie ma jednej definicji sposobu rządzenia (ang. *governance*), która byłaby ogólnie przyjęta, dlatego rozpatrywany może on być w różnych aspektach i wymiarach¹². Jedną z definicji wyjaśnia, że jest to system wartości, polityki i instytucji, za pomocą którego społeczeństwo zarządza swoimi sprawami gospodarczymi, politycznymi i społecznymi poprzez interakcje w ramach i pomiędzy państwem, społeczeństwem obywatelskim i sektorem prywatnym. To zasady, instytucje i praktyki, które wyznaczają granice i stanowią bodźce dla

¹¹ Index of Economic Freedom 2012. Methodology, <http://www.heritage.org/index/book/methodology>, dostęp: 24.05.2012.

¹² N.F. Camposa, Context is Everything. Measuring Institutional Change in Transition Economies, Policy Research Working Paper 2002, No. 2269, s. 5-6; J. Huther, A. Rshah, A Simple Measure of Good Governance, w: Public Service Delivery, The World Bank, Washington 2005 oraz M. Besançon, Good Governance Rankings: The Art Of Measurement, World Peace Foundation Report 36, Harvard University, Cambridge, Massachusetts, 2003, s. 3-6.

jednostek, organizacji i firm. Jest to sposób, w jaki społeczeństwo organizuje się, aby podejmować i realizować decyzje – osiągając wzajemne zrozumienie, porozumienie i działanie. Obejmuje on mechanizmy i procesy, dzięki którym obywatele i grupy mogą wyrażać swoje interesy, mediować w kwestiach spornych oraz realizować swoje prawa i obowiązki przewidziane odpowiednimi przepisami¹³.

Bank Światowy definiuje sposób rządzenia jako zbiór tradycji i instytucji, poprzez które sprawowana jest władza w danym kraju. Obejmuje on proces wybierania i zmiany rządów, monitorowania ich działań oraz zdolność rządu do formułowania i wprowadzania w życie (implementacji) polityki. Obejmuje także szacunek obywateli i państwa dla instytucji kierujących gospodarką oraz społeczne zależności między nimi¹⁴.

Według Komisji Europejskiej sposób rządzenia dotyczy zdolności państwa do służenia swoim obywatelom. Są to zasady, procesy i zachowania, za pomocą których wyrażane są interesy, zarządzane zasoby i sprawowana władza w społeczeństwie. Głównymi kwestiami są przy tym: sposób realizowania funkcji publicznych, zarządzania zasobami publicznymi oraz sprawowania publicznej władzy regulacyjnej¹⁵. Kryteria dobrego rządzenia to otwartość, partnerstwo, rozliczalność, skuteczność i efektywność oraz spójność¹⁶.

W Polsce dobre rządzenie rozumiane jest natomiast jako sprawne i partnerskie sprawowanie władzy oparte na zasadzie otwartości, odpowiedzialności, skuteczności i spójności¹⁷. To takie sprawowanie władzy publicznej w ramach wzajemnych relacji rządu, administracji i społeczeństwa, które cechuje się otwartością, partnerstwem, rozliczalnością, skutecznością, efektywnością i spójnością¹⁸.

Najbardziej znana ocena jakości rządzenia prowadzona jest przez Bank Światowy i wykorzystana została w tej pracy do analizy związków między jakością rządzenia a zrównoważonym rozwojem. Prowadzone przez Bank Światowy

¹³ UNDP Strategy Note on Governance for Human Development, 2004, w: *Towards Human Resilience: Sustaining MDG Progress in an Age of Economic Uncertainty*, Chapter 8: Governance Principles, Institutional Capacity and Quality, UNDP 2011, s. 287, http://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty%20Reduction/Inclusive%20development/Towards%20Human%20Resilience/Towards_SustainingMDGProgress_Ch8.pdf

¹⁴ Zob. D. Kaufmann, A. Kraay, *Governance Indicators: Where Are We, Where Should We Be Going?*, Policy Research Working Paper 2007, No. 4370, s. 5.

¹⁵ The European Commission Communication on Governance and Development, październik 2003, COM (03) 615, s. 3.

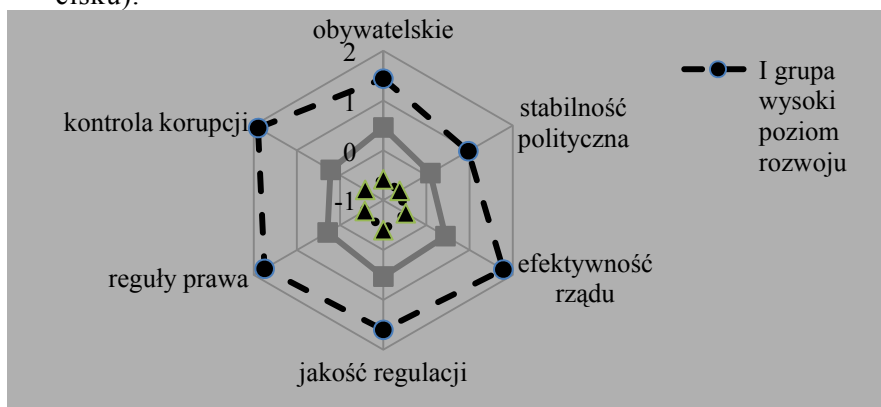
¹⁶ White Paper: *European Governance*, lipiec 2001, COM (2001) 428, s. 10.

¹⁷ *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013*, Dokument opracowany przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, zaakceptowany przez Radę Ministrów 29 listopada 2006, s. 46.

¹⁸ *Koncepcja good governance – refleksja do dyskusji*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, wrzesień 2008, s. 8.

badania pozwalają na porównanie jakości rządzenia w badanych krajach w sześciu jego wymiarach¹⁹:

- demokracja i wolności obywatelskie (uczestnictwo obywateli w wyborach rządu, wolność stowarzyszania się i słowa, niezależność mediów);
- stabilność polityczna i brak przemocy (prawdopodobieństwo destabilizacji rządu, obalenia go w sposób niekonstytucyjny lub przy użyciu przemocy, przemoc polityczna i terroryzm);
- skuteczność rządu (jakość usług publicznych i kompetencje publicznej administracji, jej niezależność od nacisków politycznych, efektywność zarządzania budżetem i zadłużeniem publicznym, jakość formułowanej polityki, wiarygodność rządu do jej realizacji);
- jakość regulacji (możliwość rządu formułowania i wdrażania rozsądnej polityki i regulacji, umożliwiających i promujących rozwój prywatnego sektora, wiarygodność rządowych zobowiązań);
- reguły prawa (stopień, w jakim urzędnicy mają zaufanie do zasad społecznych oraz przestrzegają obowiązujących reguł, niezależność wymiaru sprawiedliwości);
- kontrola korupcji (zakres, w którym siła państwa jest wykorzystywana do realizacji prywatnych interesów, wliczając tu różne formy korupcji, na przykład podporządkowanie i zawładnięcie państwa przez grupy nacisku).



Rys. 4. Wymiary sposobu rządzenia według WGI oraz ich ocena

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Worldwide Governance Indicators, World Bank 2012, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/resources.htm>

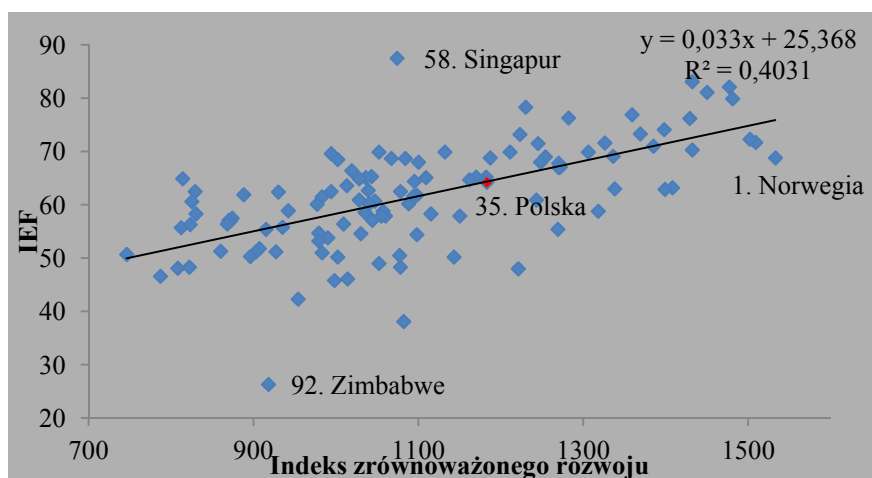
¹⁹ D. Kaufmann, A. Kraay, M. Mastruzzi, Governance Matters VIII: Aggregate and Individual Governance Indicators 1996-2008, Policy Research Working Paper 2007, No. 4978, s. 76-93.

Odpowiednikami przedstawionych wymiarów sposobu rządzenia są wskaźniki WGI, których konstrukcja oparta została na kilkuset zmiennych pochodzących z 31 odrębnych źródeł danych tworzonych przez organizacje i ekspertów z całego świata. Uzyskane zmienne przydzielono do sześciu wymiarów sposobu rządzenia i użyto do konstrukcji WGI w każdym okresie²⁰. Każdy wskaźnik ocenia jeden z wymiarów sposobu rządzenia w skali od +2,5 do -2,5. Im wyższa wartość wskaźnika, tym wyższą jakością charakteryzuje się w różnych aspektach sposób rządzenia w danym kraju.

Ukazane na rys. 4 oceny wymiarów sposobu rządzenia wskazują, że we wszystkich największą jakością charakteryzują się kraje z I grupy. Choć nie są to najwyższe z możliwych ocen, to w porównaniu z grupą krajów charakteryzujących się średnim poziomem rozwoju są one 2-3-krotnie wyższe. W grupie krajów średnio zaawansowanych w zrównoważonym rozwoju najniżej oceniono ich możliwość kontroli korupcji oraz stabilność polityczną. Grupa krajów na niskim poziomie rozwoju w żadnym z wymiarów nie uzyskała dodatniego wyniku oceny jakości rządzenia.

4. Związek zrównoważonego rozwoju z wolnością gospodarczą i jakością rządzenia

Związek między zrównoważonym rozwojem i wolnością gospodarczą w badanych krajach przedstawiono na rys. 5.



Rys. 5. Zależność między zrównoważonym rozwojem a wolnością ekonomiczną

²⁰ Opis konstrukcji wskaźników WGI znajduje się w: D. Kaufmann, A. Kraay, M. Mastruzzi, The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues, Policy Research Working Paper 2010, No. 5430, s. 8.

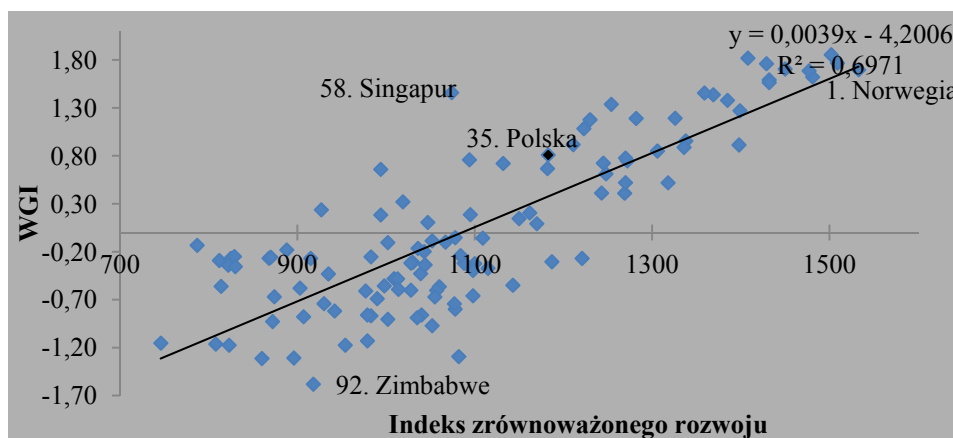
Wskazuje on na dodatni charakter tego związku, co oznacza, że kraje, w których obywatele cieszą się większą wolnością ekonomiczną, są jak dotychczas liderami zrównoważonego rozwoju, a im niższy poziom wolności, tym niższa ocena zrównoważenia rozwoju w badanych krajach. Widoczne są jednak wyjątki od tej reguły, do których należą Singapur (najbardziej wolny na świecie kraj, ale ze średnią oceną zrównoważonego rozwoju) i Zimbabwe (najbardziej zniewolony kraj, dla którego jednak ocena zrównoważonego rozwoju nie należy do najniższych). Jak wskazują dane zawarte w tabeli 1, największe znaczenie (choć statystycznie mało istotne) ma wolność ekonomiczna dla II grupy krajów, wśród których na 35. pozycji w ogólnym rankingu uplasowała się Polska, znajdując się dokładnie na linii trendu.

Tabela 1

Wskaźniki korelacji między analizowanymi zmiennymi

Zmienne	I grupa	II grupa	III grupa
Indeks zrównoważonego rozwoju – IEF	0,196959	0,325763	0,284154
Indeks zrównoważonego rozwoju – WGI	0,599322	0,672775	0,192316

Związek jakości rządzenia ze zrównoważonym rozwojem w analizowanych krajach przedstawiono na rys. 6. Obrazuje on dodatnią zależność między badanymi zmiennymi, co oznacza, że wyższa jakość rządzenia pozytywnie oddziałuje na realizację koncepcji zrównoważonego rozwoju. Także w tym przypadku najbardziej skrajnymi wyjątkami jest Singapur i Zimbabwe. Umieszczone w tabeli 1 wskaźniki korelacji wskazują, że największy związek między zrównoważonym rozwojem a jakością rządzenia występuje w II grupie krajów, ale także w krajach ocenionych najwyżej pod względem zrównoważenia ich rozwoju jakość rządzenia ma istotne znaczenie.



Rys. 6. Zależność między zrównoważonym rozwojem a sposobem rządzenia

Podsumowanie

Przeprowadzona powyżej analiza uprawnia do wyciągnięcia następujących wniosków w odniesieniu do badanych krajów i ich grup:

- zarówno wolność ekonomiczna, jak i sposób rządzenia mają wpływ na zrównoważony rozwój w badanych gospodarkach;
- im więcej wolności gospodarczej i wyższa jakość rządzenia, tym wyższy poziom rozwoju w badanych krajach, ale są także wśród nich wyjątki;
- w przypadku sposobu rządzenia wyższa wartość miary dopasowania modelu do zmiennych oznacza większą jego zależność korelacyjną z realizacją koncepcji zrównoważonego rozwoju w badanych krajach niż wolności gospodarczej;
- jednak większe nachylenie linii trendu na rys. 6 i współczynniki kierunkowe dla obu funkcji regresji wskazują, że poprawa jakości rządzenia w badanych krajach może w mniejszym stopniu przyczynić się do osiągnięcia większych postępów w zrównoważeniu rozwoju badanych gospodarek niż zwiększenie poziomu wolności ekonomicznej.

W celu potwierdzenia tych wniosków należałoby przeprowadzić dalszą, bardziej pogłębioną analizę, która miałaby również na celu zbadanie, jakie aspekty wolności ekonomicznej i wymiary sposobu rządzenia mają największe znaczenie dla zrównoważonego rozwoju w gospodarkach.

ECONOMIC FREEDOM AND GOVERNANCE AS A DETERMINANTS SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Summary

Sustainable development is a multidimensional and dynamic social development concept, which aims to improve well-being welfare and standard of living of present and future generations. Achieving this goal may take place in different institutional conditions, which include the degree of economic freedom and quality of economic governance. This article aims to analyse the relation between economic freedom and governance with the implementation of the concept of sustainable development. This analysis was performed for 132 countries divided into three groups in terms of assigned assessment of attributes of social, technological and environmental sustainability.

Elżbieta Soszyńska

Uniwersytet Warszawski

POSTWASZYNGTOŃSKI KONSENSUS, CZYLI: CZY ISTNIEJĄ REGUŁY BUDOWY ZDROWEJ GOSPODARKI?

Wprowadzenie

Podczas analizowania gospodarczej polityki prorozwojowej świata po II wojnie światowej łatwo dojść do konkluzji, które są zbieżne z przemyśleniami D. Rodrika¹, że polityka ta padała ofiarą kaprysów i mód, a na pewno była przynajmniej częściowo wynikiem konsensusu politycznego, zawartego przez największe mocarstwa świata i gwarantowanego przez najbardziej wpływowe organizacje finansowe. W połowie lat 80. nastąpiło odejście od polityki keynesowskiej² i uczyniono zwrot w kierunku lansowania w głównym nurcie ekonomii polityki prorozwojowej kształtowanej na założeniach teorii neoklasycznej. Podstawowe reguły na rzecz pro wzrostowej modernizacji gospodarki, zwłaszcza krajów słabo i średnio rozwiniętych gospodarczo, zostały następnie skodyfikowane i nazwane przez J. Williamsona konsensusem waszyngtońskim³. Praktycznie lista ta zawierała w swej pierwotnej wersji 10 uniwersalnych reguł (inaczej zaleceń), jak zdaniem autorów tej koncepcji budować trwałe podstawy zdrowej gospodarki, w domyśle takiej, która będzie się dynamicznie rozwijała. Zaś u podstaw rekomendowania tego typu reform modernizacyjnych krajom słabo i średnio rozwiniętym gospodarczo – przez przedstawicieli głównych organizacji finansowych świata – na ogół znajdował się argument, że są to najbardziej racjonalne metody na rzecz pobudzania mechanizmów rynkowych dla szybkiego odrabiania luki cywilizacyjnej, dzielącej te kraje od grupy krajów wysoko rozwiniętych.

¹ Zob. D. Rodrik, Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2011, s. 33.

² Zob. S. Radošević, Policies for Promoting Technological Catch Up: Towards a Post-Washington Approach, „International Journal of Institutions and Economies” 2009, No. 1(1), s. 26.

³ Zob. J. Williamson, What Washington Means by Policy Reform, w: Latin American Adjustment: How Much has Happened?, red. J. Williamson, Washington Institute for International Economics, Washington 1990.

Doświadczenia minionych dekad dość jednoznacznie wykazały, że sukcesy gospodarcze krajów rozwijających się, które przeprowadziły reformy gospodarcze ściśle według rekomendacji, umieszczonych na liście konsensusu waszyngtońskiego (KW), były niewspółmiernie skromniejsze w porównaniu z krajami, które modernizowały swoje gospodarki w sposób niekonwencjonalny, chociażby przykładowo Chiny, Indie. W tym pierwszym kraju przeciętna stopa wzrostu PKB *per capita* szacowana na danych z bazy Penn World Tables 6.3 za ostatnie trzy dekady, do roku 2007, kształtowała się na poziomie około 10%. Niektórzy wpływowi ekonomiści⁴ rezultaty modernizacji gospodarki według strategii prorozwojowej KW, przeprowadzonej w ubiegłych dekadach, określają mianem porażki.

Filozofia reform wyszczególnionych na liście KW bazowała na idei samoczynnej oraz doskonałej regulacji procesów gospodarczych za pomocą mechanizmów rynkowych i była być może nadmiernym odreagowaniem na błędy popełniane przez rządy, których przedstawiciele, odwołując się do teorii Keynesa, usiłowali korygować deformacje, będące rezultatem niesprawnie działających mechanizmów rynkowych. Niektórzy eksperci wyżej wspomnianych instytucji finansowych, jak również decydenci miejscowi w krajach, w których konsekwentnie trzymano się zaleceń KW, przeprowadzając proces modernizacji gospodarki, potraktowali te reformy jako zbiór zamknięty warunków koniecznych i dostatecznych dla wprowadzenia gospodarki na ścieżkę wzrostu gospodarczego bądź, jak inaczej mówił Rodrik⁵, reguł dobrego postępowania w promowaniu wzrostu gospodarczego. Takie podejście do tych reguł bazowało m.in. na cichym domniemaniu zarówno quasi-ekspertów zagranicznych, jak i decydentów krajowych, że posiadają doskonałą i absolutną wiedzę w zakresie optymalnego i sprawnego funkcjonowania mechanizmów gospodarczych, a gospodarki i otoczenie są na tyle jednorodne, zaś wszelkie zmiany dokonują się w sposób wysoce przewidywalny, że można zaakceptować te reguły modernizacji gospodarek jako uniwersalne w czasie i przestrzeni.

Williamson⁶ po fakcie twierdził, że jego pierwotne zamiary, gdy publikował listę reform KW, były inne w porównaniu z tym, co zaistniało później. Sam tych zaleceń nie rozpatrywał w kontekście ideologii neoliberalnej i fundamentalizmu rynkowego.

Celem opracowania jest zwrócenie uwagi i przypomnienie zwłaszcza przedstawicielom i grupom decydentów, że doświadczenia społeczno-gospodarcze oraz fakty stylizowane, czyli takie, które pochodzą z głębokiej

⁴ J.E. Stiglitz, *Globalizacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.

⁵ Zob. D. Rodrik, *op. cit.*, s. 34.

⁶ J. Williamson, *What Should the World Bank Think about the Washington Consensus?*, "World Bank Research Observer" 2000, No. 15(2).

analizy danych empirycznych, nie potwierdzają, że można niezależnie od miejsca i czasu funkcjonowania posługiwać się wyłącznie uproszczoną strategią prorozwojową, bazującą głównie, o ile nie wyłącznie, na limitowanej liście reguł trafnego postępowania, które być może sprawdziły się bardzo pozytywnie w wybranej grupie krajów przez wiele lat tworzących anglosaski model gospodarki rynkowej. Bezpośrednie przenoszenie rozwiązań obcych w danym środowisku, bez uwzględnienia krajowego kontekstu społeczno-gospodarczo-kulturowego, a zwłaszcza głównych barier w rozwoju długookresowym, nie gwarantuje *ex ante* sukcesu. Wiodącą hipotezą badawczą jest twierdzenie, że różna jest rola czynników wzrostu gospodarczego w różnych grupach krajów, zwłaszcza w kontekście stadiów rozwoju gospodarczego krajów⁷. Przyjęto również operacyjną hipotezę badawczą, że nie jest zasadne wskazywanie listy reguł racjonalnego postępowania w procesach modernizacyjnych gospodarki jako zbioru domkniętego na zasadzie warunków koniecznych i dostatecznych niezależnie od czasu i przestrzeni ze względu na poniższe uwarunkowania. Po pierwsze, wiedza o gospodarce, jej funkcjonowaniu nie jest doskonała, a same procesy gospodarowania podlegają zmianom – nie zawsze ewolucyjnym – w wyniku przeobrażeń technologiczno-organizacyjnych, społeczno-politycznych itd. Po drugie, tego typu reguły są bardzo często wykorzystywane przez polityków na rzecz wdrażania krótkookresowych strategii, doraźnych, lansowanych przez wybrane grupy interesariuszy promujących pewne interesy grupowe. Po trzecie, oddziaływanie pewnych determinant wzrostu gospodarczego, w tym przesadnie lansowanych z pierwotnej listy KW, nie jest liniowe ani proste, gdyż wchodzi przykładowo w interakcje z innymi czynnikami bądź skutki ich wpływu odnotowywane są po przekroczeniu odpowiedniej wartości progowej, która może zależeć od danej sytuacji, danego kontekstu. Po czwarte, w grupie tak zwanych głębszych determinant wzrostu występują instytucje⁸, ich jakość, a ważność, rola konkretnych instytucji – jako reguł gry ekonomicznej – jest wysoce zależna od kontekstu społeczno-gospodarczego i nie może być w sposób jednoznaczny przełożona na uniwersalną czy też uniwersalne reguły gry⁹.

W opracowaniu – poza wprowadzeniem oraz podsumowaniem – autorka zawarła dwa rozdziały merytoryczne. W pierwszym z nich pokazane są uwarunkowania i ewolucja reguł skodyfikowanych w KW. W drugim rozdziale omó-

⁷ The Global Competitiveness Report 2011-2012, red. K. Schwab, World Economic Forum, Geneva 2011.

⁸ A. Wojtyna, O badaniach nad „głębszymi” przyczynami wzrostu gospodarczego, w: Wzrost gospodarczy w krajach transformacji, konwergencja czy dywergencja?, red. R. Rapacki, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne S.A., Warszawa 2009.

⁹ D. Rodrik, op. cit.

wione są wyniki wybranych badań empirycznych, głównie wykonanych z wykorzystaniem metod ekonometrycznych dla rozwiniętych i rozwijających się grup krajów na przełomie XX i XXI wieku, których celem było wsparcie bądź falsyfikacja twierdzenia o możliwości budowania listy uniwersalnych reguł modernizowania gospodarki niezależnie od czasu i przestrzeni, a zwłaszcza reguł w sposób najbardziej uproszczony i kategoriyczny lansowanych z listy KW, w szczególności odnośnie do krajów słabo i średnio rozwiniętych gospodarczo, ubiegających się o wsparcie finansowe ze strony najpotężniejszych organizacji finansowych.

1. Ewolucja konsensusu waszyngtońskiego

Podstawą do przyjęcia założeń i sformułowania listy reform KW przez jej autorów była teoria neoklasyczna¹⁰. Oprócz wymienionych we wstępie założeń autorzy akceptowali m.in. poniższe pryncypia. Przyjęto zasadę uniwersalności ograniczeń wzrostu gospodarczego, a zatem niezmiennosc w czasie i przestrzeni podstawowych reguł prowadzenia trafnej polityki pro wzrostowej. Założono, że zmiany strukturalne w gospodarce, w tym w handlu zagranicznym, są automatycznym rezultatem stabilności makroekonomicznej oraz kształtowania przyjaznego otoczenia biznesowego, zaś postęp techniczny ma charakter egzogeniczny, czyli nie jest kształtowany przez system, przez inwestycje oraz zaakceptowano jego neutralność. Zgodnie z teorią neoklasyczną, w krajach stosujących konwencjonalne reguły modernizacji gospodarki – czyli według KW – winno wystąpić zjawisko malejącej produktywności czynników produkcji oraz w sposób automatyczny winna zachodzić bezwarunkowa beta konwergencja w dochodach, a zatem również w technologii. Założono prawdopodobnie, że wyniki makroekonomiczne są zwykłą sumą arytmetyczną osiągnięć gospodarczych szczebla mikro. Wśród głębszych determinant wzrostu gospodarczego pierwotnej wersji KW wymienione zostały jedynie instytucje, za pomocą których tworzony miał być przyjazny klimat dla funkcjonowania biznesu. Ponadto w trakcie lansowania i wdrażania przez wybrane kraje reguł KW zapomniano bądź nie zauważano w wielu przypadkach, że na liście zaleceń znajduje się reguła kształtowania konkurencyjnych kursów walutowych i na ogół przyjmowano otwartość zewnętrzną gospodarki jako jedyne kryterium tworzenia relacji z partnerami zagranicznymi.

¹⁰ S. Radosevic, op. cit.

W wielu krajach modernizujących swoje gospodarki *sensu stricto* według zasad KW ustanowiono niezależność banków centralnych z ich jedyną misją, czyli celem inflacyjnym. Stąd też stabilizacja gospodarki była rozumiana technicyście jako tłumienie bezwzględne inflacji, zaś decydenci w tych krajach do reguły dyscypliny budżetowej reprezentowali podejście doraźne, łącząc te kwestie z problemem bieżącego – często konsumpcyjnego – wykorzystania dochodów z prywatyzacji.

Tabela 1

Zalecenia pierwotnej wersji konsensusu waszyngtońskiego w promowaniu dobrej polityki (wzrostu gospodarczego)

Lp.	Zalecenia/ reguły postępowania
1	Dyscyplina budżetowa
2	Reorientacja priorytetów w wydatkach publicznych (od mało wymagających subsydiów w podstawową opiekę zdrowotną i edukację do subsydiów na rzecz ubogich)
3	Reforma podatków (szeroka baza podatkowa i umiarkowana krańcowa stopa opodatkowania)
4	Liberalizacja stóp procentowych
5	Konkurencyjne kursy walutowe
6	Liberalizacja handlu
7	Otwarcie na bezpośrednie inwestycje zagraniczne (bez liberalizacji rachunków kapitałowych)
8	Prywatyzacja
9	Deregulacja (ułatwienie barier wejścia i wyjścia z rynku)
10	Zabezpieczenie praw własności

Źródło: J. Williamson, What Washington Means by Policy Reform, w: Latin American Adjustment: How Much has Happened?, red. J. Williamson, Washington Institute for International Economics, Washington 1990.

Jeżeli roztropny ekonomista analizuje ten zestaw reguł trafnego postępowania w procesie modernizacji pro wzrostowej, nie widzi na ogół żadnych zagrożeń, a reguły te wydają się być w miarę rozsądne dopóty, dopóki analizują i wdrażają te zasady postępowania ekonomiści i decydenci mający świadomość skomplikowania procesów gospodarczych i interakcji występujących nie tylko między szczeblami gospodarowania, ale również z procesami społecznymi oraz są świadomi dużej potrzeby kompatybilności rozwiązań modernizacyjnych z konkretnymi warunkami społeczno-gospodarczymi danego kraju, regionu. A zatem nasuwa się pytanie, dlaczego w krajach słabo i średnio rozwiniętych, w których konsekwentnie wdrażano reguły KW, osiągnano na ogół mierne wyniki gospodarcze? Autorka tego studium zgadza się z J.E. Stiglitzem¹¹, że traktowano te zasady w sposób technicyście oraz zakładano, że w im wyższym stopniu będą one zrealizowane, tym lepiej. Przykładem tego może być stwierdzenie Williamsona¹², że proponowana liberalizacja przepływu międzynarodowego kapitału finansowego była na

¹¹ J.E. Stiglitz, op. cit.

¹² J. Williamson, What should the World Bank..., op. cit.

ogół wdrażana w szerszym zakresie niż pierwotnie przewidywano. Drugim grzechem było podpicie pod te reguły zasad postępowania neoliberalnego, czyli totalnego braku wizji zawodności mechanizmów rynkowych w pewnych sytuacjach, które są często dalekie od obrazu modelowego. Trudno było zaprzeczyć faktom historycznym, empirycznym, że na przełomie lat 80. i 90. nadzieje na oczekiwane osiągnięcia gospodarcze zostały zawiedzione, zwłaszcza gdy zestawiano je z sukcesami wybranych krajów stosujących niekonwencjonalne strategie rozwoju gospodarczego. Praktycznie na przełomie XX i XXI wieku skryształizowały się cztery podejścia do reguł prorozwojowych KW. Zwolennicy pierwszego z nich – najczęściej skupieni wokół Międzynarodowego Funduszu Walutowego – uważają, że jeśli skutki gospodarcze z tytułu wdrażania reform z listy KW są nieoczekiwanie skromne, to znaczy, że za mało postępu dokonano we wdrażaniu tych reform i należy je wdrożyć w wyższym stopniu. Po drugie, część tego środowiska uznała, że pierwotna lista warunków trafnego pro wzrostowego modernizowania gospodarki nie była wystarczająco kompletna, w sensie wskazania warunków koniecznych i dostatecznych prowadzenia zdrowej strategii pro wzrostowej, a zatem zaproponowała poszerzenie tej listy. Wersji zaleceń uzupełniających pierwotną listę reform było wiele, jak twierdził S. Radosevic¹³, zależało to od tego, z kim rozmawiano. W ten sposób nowa uzupełniona lista w literaturze przedmiotu nazwana została powiększonym konsensusem waszyngtońskim lub konsensusem waszyngtońskim plus¹⁴.

Tabela 2

Jedna z wersji uzupełniania zaleceń pierwotnej listy konsensusu waszyngtońskiego na rzecz promowania dobrej polityki pro wzrostowej

Lp.	Zalecenia/reguły postępowania
1	Ład korporacyjny
2	Przeciwdziałanie korupcji
3	Elastyczne rynki pracy
4	Stosowanie się do dyscypliny nałożonej przez WTO
5	Dostosowanie się do międzynarodowych kodeksów i standardów finansowych
6	„Roztropne” otwarcie bilansu obrotów kapitałowych
7	Reżimy pośrednich kursów walutowych
8	Niezależne banki centralne/sterowanie inflacją
9	Systemy zabezpieczenia potrzeb społecznych
10	Ukierunkowanie na redukcję ubóstwa

Źródło: D. Rodrik, Jedna ekonomia, wiele recept. Globalizacja, instytucje i wzrost gospodarczy, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2011, s. 34.

¹³ S. Radosevic, op. cit.

¹⁴ J.E. Stiglitz, The Post Washington Consensus, The Initiative for Policy Dialogue. Paper Presented at Conference: „From the Washington Consensus towards a New Global Governance”, Barcelona, September 2004.

W tabeli 2 zamieszczono uzupełniające w stosunku do KW reguły postępowania według Rodrika¹⁵.

Po trzecie, pewna wąska grupa badaczy i decydentów zaczęła poszukiwać całkowicie nowego ładu gospodarczego, nowej teorii ekonomicznej i wynikających z niej reguł postępowania pro wzrostowej modernizacji gospodarki. O ile zwarta, całościowa teoria, według której stworzono by podstawy nowego paradygmatu, który pozwalałby w sposób bardziej zgodny z realiami gospodarczymi opisać przejrzyście podstawowe procesy w sferze gospodarowania jak na razie nie powstała, to w pewnych wąskich kręgach lansowane są wzorce takich reguł, jak przykładowo konsensus pekiński¹⁶. Wreszcie autorzy czwartego podejścia są zwolennikami braku możliwości sformułowania uniwersalnych reguł – niezależnie od czasu i przestrzeni – pro wzrostowego modernizowania gospodarki.

Powiększony konsensus waszyngtoński (PKW) – niezależnie od jego wariantu – uzupełniony został o zalecenia reform drugiej generacji, z których większość dotoczyła instytucji jako reguł gry.

2. Podstawowe zalecenia konsensusu waszyngtońskiego a realia gospodarcze, czyli co można odczytać z danych empirycznych?

Znacznie skromniejsze od oczekiwanych osiągnięcia gospodarcze krajów wdrażających reformy zgodnie z zaleceniami KW skłoniły wielu badaczy do poszukiwania wyjaśnienia – zarówno na gruncie teoretycznym, jak i empirycznym – kształtowania się relacji zachodzących między poziomem osiągnięć gospodarczych i ich dynamiką a zalecanymi reformami, zwłaszcza tymi, które przez część środowiska badawczego były łączone z fundamentalizmem rynkowym, to jest prywatyzacją, deregulacją, liberalizacją oraz stabilizacją gospodarczą.

Logicznie rzecz ujmując, dla licznych obserwatorów procesów gospodarczych, a w tym decydentów, oczywisty wydaje się fakt istnienia silnego związku między prywatyzacją a wynikami gospodarczymi na poziomie makro, ale podejrzliwy badacz może przypuszczać, że po pierwsze wyniki badań cytowane w raportach Międzynarodowego Funduszu Walutowego czy też Banku Światowego mogły być dobierane w sposób dość jednostronny, gdyż przedstawiciele obu tych organizacji byli głównymi interesariuszami w promowaniu prywatyza-

¹⁵ D. Rodrik, op. cit.

¹⁶ J.C. Ramo, The Beijing Consensus: Notes on the New Physics of Chinese Power, Foreign Policy Centre 2004.

cji. Po drugie, na podstawie analizy różnych tekstów można przypuszczać, iż pewna grupa ekspertów zagranicznych, jak i decydentów krajowych z góry zakładała, że pozytywny wpływ prywatyzacji na poziomie makro jest zwykłą sumą arytmetyczną skutków prywatyzacji poszczególnych podmiotów gospodarczych.

Wśród najczęściej wysuwanych argumentów promujących prywatyzację są niżej wyszczególnione. Po pierwsze, pewna grupa badaczy podkreśla, że problemy gospodarcze – m.in. związane z utrzymaniem długu państwa w rozsądnych granicach – są podstawowym argumentem, który skłania kraje do prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych¹⁷. Po drugie, zakłada się, że prywatyzacja i inne rynkowo ukierunkowane reformy gospodarcze przyspieszą wzrost gospodarczy. Pośród wiodących motywów dla propagowania prywatyzacji wymieniane są z jednej strony cele krótkookresowe, jak przykładowo zwiększenie dochodów w wyniku sprzedaży przedsiębiorstw państwowych, ograniczanie deficytu budżetowego, a także wskazywane są długookresowe cele, takie jak: zmniejszenie luki technologicznej, wzrost efektywności procesów produkcyjnych, stworzenie lub wzmocnienie prywatnego sektora w celu podniesienia poziomu konkurencyjności w gospodarce. Zakłada się, że w wyniku procesu prywatyzacji dokonana zostanie redukcja nadmiernej administracji i biurokracji, a zatem kosztów z tym związanych i ponadto nastąpi przesunięcie zainteresowania podmiotów gospodarczych z realizacji celów politycznych na wdrażanie celów gospodarczych. Przyjmuje się na ogół, że prywatyzacja jest efektywnym narzędziem i będzie skutkować oczekiwanymi zmianami strukturalnymi w gospodarce pod warunkiem wdrożenia i egzekwowania praw własności¹⁸. W kontekście lansowanego m.in. przez przedstawicieli Banku Światowego paradygmatu gospodarki wiedzy jako tej, która się najbardziej dynamicznie rozwija, niektórzy badacze poszukują odpowiedzi na pytanie, czy stopień wdrożenia prawa własności intelektualnej jest jednym z warunków koniecznych stymulowania wzrostu gospodarczego. Wyniki tych badań raczej wskazują, że w przypadku krajów rozwijających się, posiadających mały potencjał społeczno--technologiczny na rzecz tworzenia i absorpcji innowacji, zależność stochastyczna między ochroną własności intelektualnej a stopą wzrostu gospodarczego jest słaba i bywa ujemna¹⁹.

¹⁷ Zob. G. Yarrow, A Theory of Privatization, or why Bureaucrats are still in Business, „World Development” 1998, No. 27(1).

¹⁸ H. Soto, The Missing Ingredient: What Poor Countries will Need to Make their Markets Work, w: The Privatization Process, red. T.L. Anderson, P.J. Hill, Rowman & Littlefield Publishers, Inc, United States of America 1996.

¹⁹ Zob. N. Kumar, Intellectual Property Rights, Technology and Economic Development: Experience of Asian Countries, Commission on Intellectual Property Rights, Background Paper 1b,

Z analizy wyników badań wpływu prywatyzacji – na przełomie XX i XXI wieku – na poziom osiągnięć gospodarczych oraz tempo wzrostu gospodarczego krajów wyprowadza się poniższe wnioski: Prywatyzacja nie jest czynnikiem, który bezwarunkowo stymuluje długookresowy wzrost gospodarczy. Bez wcześniejszego stworzenia warunków koniecznych i dostatecznych jako niezbędnych do pobudzania wzrostu gospodarczego za pomocą prywatyzacji, można uzyskać w wyniku tego procesu efekty odwrotne do oczekiwanych. Do zbioru warunków uaktywniających pozytywne oddziaływanie prywatyzacji na wzrost gospodarczy zalicza się m.in. zapewnienie odpowiedniego poziomu konkurencji, kompatybilnych regulacji, w tym stworzenie przyjaznego otoczenia biznesu, a w szczególności zapewnienie odpowiedniej jakości instytucji prawnych i efektywności pracy instytucji publicznych²⁰. Między innymi Abdou i Moshiri²¹ na podstawie danych ze 118 krajów rozwijających się w latach 1988-2007 za pomocą badań ekonometrycznych udowodnili, że jedynie prywatyzacja, która jest podejmowana w korzystnych dla prowadzenia biznesu warunkach regulacyjnych, w sposób pozytywny wpływa na tempo wzrostu gospodarczego. Z badań wpływu prywatyzacji na tempo wzrostu gospodarczego Cooka i Uchidy²² dla 63 krajów rozwijających się za okres 1988-1997 wynika, że prywatyzacja – definiowana i mierzona jako udział skumulowanych dochodów z tytułu powyższego procesu w przeciętnej wartości PKB – oddziaływała negatywnie na wzrost gospodarczy.

W kontekście KW stabilizacja gospodarki była często rozumiana w sposób technicyzyczny jako bezwarunkowe tłumienie inflacji, a ponadto dodatkowo jako redukcja deficytu budżetowego oraz długu państwa. Badania ekonometryczne wpływu stabilizacji, za pomocą zmiennej symptomatycznej inflacji, na wzrost gospodarczy nie dostarczają mocnych dowodów, że inflacja, niezależnie od jej poziomu, wyhamowuje wzrost gospodarczy²³, jedynie nadmierna inflacja ujemnie oddziałuje na wzrost gospodarczy. Na podstawie wyników badań wpływu stabilizacji gospodarczej, pod kątem zadłużenia krajów, na poziom osiągnięć gospodarczych i ich tempo zmian można odnotować, że jedynie przekroczenie pewnej wartości progowej (krytycznej) udziału skumulowanego długu

Commission on Intellectual Rights, London 2000; K.E. Maskus, *Intellectual Property Rights in the Global Economy*, Institute for International Economics, Washington D.C. 2002.

²⁰ E. Soszyńska, *Wiedza i inne determinanty wzrostu gospodarczego* (maszynopis książki), 2012.

²¹ Privatization, Regulation, and Economic Growth in Developing Countries: An Empirical Analysis, „International Journal of Interdisciplinary Social Sciences” 2010, No. 5(3).

²² Privatization and Economic Growth in Developing Countries, Working Paper Series Centre on Regulation and Competition 2001, No. 7; Privatization and Economic Growth in Developing Countries, „Journal of Development Studies” 2003, No. 39(6).

²³ W. Easterly, R. Levine, It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models, „The World Bank Economic Review” 2001, No. 15.

w PKB wyhamowuje wzrost gospodarczy, zaś poniżej wartości progowej ta zmienna stymuluje wzrost gospodarczy²⁴.

Podsumowanie

Jednym z większych błędów, które na ogół przypisuje się autorom KW, jest fakt uznania prostych reguł jako uniwersalnych, niezależnie od czasu i przestrzeni. Z analizy wpływu wybranych reguł z listy KW w sposób ewidentny widać, że zależności między nimi a poziomem osiągnięć gospodarczych krajów i wzrostem gospodarczym nie są proste i bardzo często nie są liniowe. Duży wpływ na kształtowanie długookresowego wzrostu gospodarczego mają instytucje, które nie są przekładalne na jednolity pakiet rozwiązań, niezależny od stadium rozwoju gospodarczego kraju. Ostatni kryzys gospodarczy oraz zaawansowane procesy globalizacji wykazały, że w kontekście polityki rozwoju istnieje konieczność przedefiniowania relacji między państwem a rynkami, iż interwencje państwa i rozwiązania rynkowe nie mogą być li tylko substytucyjne, ale chociaż częściowo winny być komplementarne. Otwarte pozostaje pytanie, czy wobec bardzo szybko zmieniających się i skomplikowanych zależności gospodarczych teoria neoklasyczna nie aż nadto upraszcza opis rzeczywistości gospodarczej, a analizy oraz badania oparte li tylko na jej założeniach mogą prowadzić do nieprawidłowych wniosków?

POST-WASHINGTON CONSENSUS OR DO EXIST A UNIVERSAL RULES HOW TO BUILD A HEALTHY ECONOMICS?

Summary

In this short contribution author describes a fundamental assumptions, rules and structure of Washington Consensus strategies, its implementation failures and the reasons. The text comprises the Washington Consensus evolution and adaption to the rapidly changing socio-economic environment. Next, there is presentation of the empirical research results of the relation between economic growth and the main rules of Washington Consensus and the indication of their further more rationale changes in the context of globalization and growing uncertainty of economic governance.

²⁴ Zob. C. Checherita, Ph. Rother, The Impact of High and Growing Government Debt on Economic Growth. An Empirical Investigation for the Euro Area, Working Paper Series Europea Central Bank No. 1237, Frankfurt am Main 2010; C. Pattillo, H. Poirson, L. Ricci, External Debt and Growth, IMF Working Paper 2002, No. 02/69.

Anna Wróbel

Uniwersytet Warszawski

LIBERALIZACJA I PROTEKCJONIZM W POLITYCE PAŃSTWA – PRZYKŁAD SEKTORA ROLNEGO

Wprowadzenie

Interwencjonizm w rolnictwie, wymagający pełnej lub częściowej izolacji rynku wewnętrznego od światowego, czyli protekcjonizmu, jest zjawiskiem często spotykanym w krajach rozwiniętych gospodarczo. Oddziaływanie państwa w obszarze rolnictwa nie ogranicza się tylko do ulepszenia warunków jego funkcjonowania, ale w dużej mierze polega również na kształtowaniu wielkości, dynamiki oraz struktury międzynarodowego handlu artykułami rolnymi. Do najczęściej przywoływanych przyczyn protekcjonizmu w rolnictwie zalicza się: niekompletność i niedoskonałość rynków związanych z rolnictwem, konieczność i przydatność dostarczania rolnictwu dóbr o charakterze publicznym, występowanie zjawiska kosztów i efektów zewnętrznych, niedoskonałość informacji oraz problemy dochodowe rolnictwa¹. Wydaje się, iż głównym powodem interwencjonizmu w rolnictwie w państwach wysoko rozwiniętych jest dążenie do zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego. Nie mniej istotnym uzasadnieniem jest polityka stabilizacji i zwiększenie dochodów z rolnictwa, zmierzające do zmniejszenia dysproporcji w warunkach materialnych społeczeństw w tej grupie państw.

Celem opracowania jest empiryczna analiza roli liberalizacji i protekcjonizmu w polityce handlowej państw, ze szczególnym uwzględnieniem międzynarodowego handlu rolnego. Ma ona posłużyć do uzasadnienia tezy, iż pomimo teoretycznej atrakcyjności idei wolnego handlu w skali globalnej, praktyczne warunki funkcjonowania gospodarki światowej wywołują konieczność stosowania przez wszystkie państwa instrumentów polityki protekcyjnej, równoległe z przedsięwzięciami liberalizacyjnymi.

1. Między protekcjonizmem a liberalizacją – rola państwa

¹ J.E. Stiglitz, Some Theoretical Aspects of Agricultural Policies, „The World Bank Research Observer” 1987, Vol. 2, No. 1.

w procesie liberalizacji handlu

W całym okresie powojennym, podobnie jak i w latach poprzednich, obserwujemy w gospodarce światowej ścieranie się dwóch przeciwstawnych kierunków polityki handlowej: liberalizmu oraz protekcjonizmu. Oba kierunki polityki handlowej występowały w tym czasie z różną intensywnością w poszczególnych krajach. Nasileniu procesów globalizacji towarzyszyła jednakże pogłębiająca się liberalizacja wymiany międzynarodowej.

Polityka liberalizacji handlu obejmuje działania na rzecz znoszenia przeszkód w dostępie do krajowego rynku zagranicznych towarów, usług i przedsiębiorstw oraz takie, które ograniczają udzielanie pomocy krajowym towarom, usługom i przedsiębiorstwom w ich walce konkurencyjnej na zagranicznych rynkach. U podstaw polityki liberalizacji handlu leży klasyczna teoria wolnego rynku i handlu, według której siły rynkowe automatycznie zapewniają pełne wykorzystanie czynników produkcji oraz równowagę gospodarczą. Proces ten dotyczy zarówno gospodarki narodowej, jak i gospodarki światowej. Niczym nieograniczona wymiana handlowa i specjalizacja produkcji umożliwiają najbardziej racjonalne wykorzystanie czynników produkcji². Według klasycznych teorii handlu międzynarodowego wolny handel jest zatem najlepszym sposobem na zwiększenie bogactwa kraju. Bariery utrudniające wymianę międzynarodową zmniejszają bowiem poziom PKB, co jest równoznaczne ze stratą dobrobytu. Restrykcje handlowe powodują powstanie różnicy między ceną krajową a ceną światową, prowadząc do obniżenia nadwyżki konsumenta. Powstałe w ten sposób straty konsumentów nie są jednak w pełni kompensowane przez korzyści z protekcji, które stają się udziałem producentów krajowych i budżetu państwa. Wpływ netto restrykcji na dobrobyt jest w związku z tym negatywny. Wolny handel pozwala natomiast osiągnąć korzyści w postaci zysków konsumentów oraz wzrostu specjalizacji³.

Przywołane argumenty stanowią podstawę prowadzonej przez państwa polityki liberalizacji handlu międzynarodowego. Analizując zjawisko liberalizacji wymiany międzynarodowej, należy zwrócić uwagę na znaczenie państw i ich działań w tym procesie. Państwa są bowiem nie tylko odpowiedzialne za tworzenie i wdrażanie regulacji prawnych zarówno na płaszczyźnie wewnętrznej (poprzez liberalizację przepisów dotyczących: dostępu do rynku zagranicznych towarów, usług i usługodawców; działalności obcych podmiotów; deregulację

² P. Bożyk, *Zagraniczna i międzynarodowa polityka ekonomiczna*, PWE, Warszawa 2004, s. 20.

³ A. Kuźnar, *Proces liberalizacji międzynarodowego handlu usługami w ramach WTO oraz jego skutki*, „Zeszyty Naukowe KGŚ-SGH” 2004, nr 15, s. 144-145.

różnych dziedzin gospodarki, czy też wzmożone procesy prywatyzacyjne), jak i zewnętrznej (w ramach tworzenia dokumentów o charakterze bilateralnym, regionalnym i globalnym), lecz także poprzez swoje działania na płaszczyźnie międzynarodowej kształtują tzw. klimat polityczny dla powyższych regulacji⁴.

Polityka protekcjonizmu jest przejawem prymatu interesu narodowego w zewnętrznych działaniach państw lub innymi słowy prymatu gospodarki narodowej w stosunku do gospodarki światowej. Pojęcie to można zdefiniować jako dążenie do rozwoju krajowej produkcji, ochrony rynku wewnętrznego przed obcą konkurencją i wspieranie własnej ekspansji na rynki zagraniczne⁵. Cele te są realizowane przez państwo za pomocą środków i narzędzi zagranicznej polityki ekonomicznej, w tym w szczególności z zakresu polityki handlowej.

Mimo znaczącego postępu w procesie liberalizacji rządzący ze względów politycznych wydają się nie być zainteresowani pełną eliminacją barier w handlu międzynarodowym. Protekcjonizm jest zatem stale obecny w działaniach państw. Zmienia się tylko intensywność wykorzystania i rodzaj narzędzi ochrony rynków. Współczesna polityka handlowa państw to polityka mieszana, zawierająca zarówno elementy liberalizmu, jak i protekcjonizmu. Rządzący realizujący politykę handlową stoją zatem przed wyborem między większą bądź mniejszą dozą liberalizacji oraz protekcjonizmu.

Dyskusja między zwolennikami wolnego handlu i protekcjonizmu trwa nieprzerwanie od kilkuset lat. Jej efektem jest długa lista argumentów przemawiających za jednym bądź drugim kierunkiem polityki handlowej. Wiele z tych argumentów można spotkać w debacie publicznej dotyczącej kształtu polityki gospodarczej poszczególnych krajów, zwłaszcza w okresie kryzysów gospodarczych, w trakcie których rosną oczekiwania społeczeństw wobec władz państwowych, aby te zaradziły pojawiającym się problemom. Często odpowiedzią na te postulaty jest rosnąca skala interwencjonizmu państwowego. Takim przykładem był wielki kryzys gospodarczy (1929-1933), w trakcie którego okazało się, iż mechanizm wolnego rynku jest zawodny. Dobrym przykładem rosnącego zaangażowania państwa w gospodarce jest również kryzys gospodarczy z 2008 roku. W jego trakcie w sytuacji, gdy większość działań antykryzysowych była podejmowana przez administracje państwowe oraz instytucje międzynarodowe, zaczęto mówić o „powrocie państwa” do gospodarki i końcu inspirowanej m.in. poglądami Milтона Friedmana, a zapoczątkowanej w latach 80. XX wieku ery

⁴ A. Wróbel, *Międzynarodowa wymiana usług*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2009, s. 117.

⁵ J. Kofman, *Nacjonalizm gospodarczy – szansa czy bariera rozwoju*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1992, s. 99.

dominacji polityki wolnego rynku i handlu⁶. Podejmowane działania stanowiły odpowiedź na postulaty formułowane przez różne grupy interesów. W obszarze stosunków zewnętrznych pojawiały się m.in. głosy domagające się ochrony rynku wewnętrznego oraz krajowych miejsc pracy przed konkurencją zagraniczną, aby złagodzić narastające trudności gospodarcze. W efekcie krótko po deklaracji państw G20 (15 listopada 2008 roku), w której zapowiadano powstrzymanie się przez członków grupy od wprowadzania nowych barier dotyczących przepływu towarów, usług i inwestycji, niestosowanie restrykcji eksportowych oraz niezgodnych z zasadami WTO środków wspierania eksportu, siedemnaście z dwudziestu państw grupy zastosowało środki ochronne⁷.

2. Zakres swobody w międzynarodowym handlu rolnym

Po II wojnie światowej udało się niewątpliwie osiągnąć znaczący postęp w zakresie liberalizacji handlu międzynarodowego. Świadczy o tym poziom redukcji ceł na towary przemysłowe oraz rozpoczęcie procesu liberalizacji handlu usługami. Działania te przyczyniły się do wzrostu obrotu towarami i usługami w skali międzynarodowej. W mniejszym stopniu proces liberalizacji handlu doprowadził do zniesienia barier w przepływie artykułów rolnych. W wymianie produktów rolnictwa zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych stosowane są bowiem wysokie stawki celne.

Wynikiem negocjacji rolnych Rundy Urugwajskiej GATT jest porozumienie w sprawie rolnictwa, na podstawie którego dokonano tzw. taryfikacji, czyli przekształcenia w cła wszystkich stosowanych dotychczas w handlu rolnym barier pozataryfowych. Przekształcenie to odbywało się w dużej mierze tak, aby zapewnić porównywalną ochronę rynku rolnego do tej, którą umożliwiało stosowanie często bardzo restrykcyjnych narzędzi pozacelnych. W efekcie ekwiwalent celny w wielu przypadkach został ustalony na bardzo wysokim poziomie. W okresie wdrażania zobowiązań rolnych Rundy Urugwajskiej (1995-2000 dla państw rozwiniętych; 1995-2004 dla państw rozwijających się) stawki celne zostały obniżone przeciętnie o 36% w krajach rozwiniętych i o 24% w krajach rozwijających się⁸. Stopień redukcji ceł na artykuły rolne był zatem niewiele

⁶ C. Viju, W.A. Kerr, Protectionism and Global Recession: Has the Link Been Broken?, „Journal of World Trade” 2011, Vol. 45, No. 3, s. 605-608.

⁷ M. Bussière, E. Pérez-Barreiro, R. Straub, D. Taglioni, Protectionist Responses to the Crisis: Global Trends and Implications, „The World Economy” 2011, Vol. 34, s. 826.

⁸ Minimalna obniżka stawki celnej w każdej pozycji taryfowej wynosiła w krajach rozwiniętych 15% i 10% w krajach rozwijających się.

niższy od redukcji poziomu ceł obciążających wyroby przemysłowe. Znaczenie tych wskaźników dla handlu rolnego było jednak minimalne. W przeciwieństwie do wyrobów przemysłowych obniżki ceł na artykuły rolne dokonywane były z bardzo wysokiego poziomu, jaki wynikał z taryfikacji. Kraje, które przed powstaniem WTO stosowały silną protekcję własnego rynku rolnego (np. Unia Europejska, kraje EFTA, Japonia), ustaliły nowe stawki na niektóre towary na poziomie odpowiadającym 400-500%⁹. Przeciętne cła na artykuły przemysłowe w krajach wysoko rozwiniętych, zarówno przed rozpoczęciem rokowań (6,3%), jak i po ich zakończeniu (3,9%), były dość niskie i nie stanowiły istotnej przeszkody w dostępie do rynków krajów rozwiniętych.

Porozumienie w sprawie rolnictwa, oprócz redukcji ceł na towary rolne, przyczyniło się również do zmniejszenia subsydiów eksportowych i wsparcia wewnętrznego. Redukcja wielkości subsydiów eksportowych wyniosła 36% (w stosunku do okresu bazowego 1986-1990) i 21% wolumenu subsydiowanego eksportu rolnego dla krajów rozwiniętych oraz odpowiednio – 24% i 14% dla krajów rozwijających się¹⁰. W zakresie wsparcia własnej produkcji rolnej wprowadzono nowy sposób obliczania dotacji do produkcji (przy użyciu zagregowanego wskaźnika wsparcia, *Aggregate Measurement of Support* – AMS), który częściowo ograniczył możliwości wsparcia wewnętrznego. Ograniczeniu protekcji w rolnictwie realizowanej pod pozorem konieczności ochrony zdrowia ludzi, zwierząt i roślin służą również Porozumienia w sprawie stosowania środków sanitarnych fitosanitarnych¹¹.

Omówione działania nie zmieniły jednak w sposób znaczący rozbudowanej ochrony stosowanej w handlu rolnym. Runda Urugwajska rozpoczęła jedynie proces niezwykle trudnej reformy sektora rolnego¹². Sektor ten, mimo iż w kategoriach statystycznych stanowi margines światowej wymiany towarowej, jest jednym z kluczowych problemów negocjacji prowadzonych w ramach Rundy Doha. Handel artykułami rolnymi, stanowiący zaledwie nieco ponad 7% całości wymiany międzynarodowej, od dziesięcioleci jest jednym z centralnych

⁹ Średni poziom ceł na produkty rolne po redukcjach wynikających z ustaleń Rundy Urugwajskiej wyniósł w UE 41%, w Japonii 118%, a w USA tylko 7%. Szerzej: A. Czyżewski, A. Poczta-Wajda, Polityka rolna w warunkach globalizacji, Doświadczenia GATT-WTO, PWE, Warszawa 2011, s. 108-116.

¹⁰ E. Kawecka-Wyrzykowska, W. Zapędowski, Porozumienie w sprawie rolnictwa i jego znaczenie dla Polski, w: Polska w WTO, red. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, Instytut Konunktury i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2002, s. 200.

¹¹ Porozumienia w sprawie stosowania środków sanitarnych fitosanitarnych, Załącznik do Dz.U. nr 98, poz. 54 z 27.01.1996 r.

¹² F. Smith, Agriculture and the WTO Towards a New Theory of International Agricultural Trade Regulations, Elgar International Economic Law, Cheltenham, Northampton 2009, s. 145-164.

problemów i wyzwań stojących przed członkami wielostronnego systemu handlu GATT/WTO. Przyczyną takiej sytuacji jest skala protekcjonizmu stosowana w rolnictwie przez państwa wysoko rozwinięte oraz związane z tym deformacje rzutujące negatywnie na stan światowego rynku i interesy tańszych producentów¹³. O istocie problemu świadczy fakt, iż odmienne stanowiska dotyczące problematyki rolnej wielokrotnie doprowadzały wielostronne negocjacje handlowe prowadzone w ramach systemu GATT/WTO do krawędzi fiaska. Takim przykładem jest Runda Doha, w której negocjacje rolne są jednym z najtrudniejszych obszarów negocjacyjnych. Brak porozumienia w zakresie liberalizacji handlu rolnego między państwami wysoko rozwiniętymi oraz rozwijającymi się uniemożliwia zakończenie negocjacji w pozostałych obszarach.

Negocjacje rolne podzieliły członków WTO, nie tylko według linii Północ-Południe, na państwa rozwijające się domagające się zmiany polityki krajów bogatych w zakresie produkcji rolnej i obrotu surowcami rolnymi, w tym znaczącego ograniczenia subsydiów dla rolnictwa, zmiany polityki celnej i ograniczenia limitów importowych dla tej grupy towarów oraz państwa wysoko rozwinięte, dążące do utrzymania szerokiej ochrony dla własnej produkcji rolnej. Znaczące różnice stanowisk dostrzegalne są bowiem również w ramach państw wysoko rozwiniętych, gdyż z jednej strony występują państwa, które należą do grupy Cairns¹⁴ (Australia, Kanada, Nowa Zelandia) i podobnie jak państwa Grupy G-20¹⁵ postulują eliminację wszystkich form wsparcia eksportu rolnego. Z drugiej strony jest natomiast Unia Europejska i Stany Zjednoczone, prowadzące rozbudowane programy ochrony i wsparcia sektora rolnego. Należy ponadto podkreślić, iż również państwa dążące do utrzymania pewnej ochrony

¹³ G. Cameron, *The Political Economy of Agricultural Protection*, „The Journal of Politics” 2007, Vol. 69, No. 1, s. 116; J. Kaczurba, *Unia Europejska w WTO*, Instytut Koniunktury i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004, s. 18.

¹⁴ Grupa Cairns – koalicja 17 państw, reprezentujących jedną trzecią światowego eksportu rolnego (Argentyna, Australia, Boliwia, Brazylia, Chile, Gwatemala, Indonezja, Kanada, Kolumbia, Kostaryka, Malesja, Nowa Zelandia, Paragwaj, Filipiny, RPA, Tajlandia i Urugwaj). Opowiada się za eliminacją wszystkich form wsparcia eksportu rolnego. Nazwa grupy pochodzi od miejscowości Cairns w Australii, gdzie w 1986 r. odbyło się pierwsze spotkanie przedstawicieli tych krajów. Grupa przyczyniła się do włączenia problematyki rolnictwa do rokowań wielostronnych na forum GATT. Część członków grupy należy jednocześnie do grupy G-20 (Brazylia, Indie).

¹⁵ Grupa G-20 to grupa państw rozwijających się, członków WTO określanych mianem zaawansowanych. Obecnie grupę tworzą 23 państwa: Argentyna, Boliwia, Brazylia, Chile, Chiny, Kuba, Egipt, Ekwador, Gwatemala, Indie, Indonezja, Meksyk, Nigeria, Pakistan, Paragwaj, Peru, Filipiny, RPA, Tanzania, Tajlandia, Urugwaj, Wenezuela, Zimbabwe. Grupa zawiązała się przed szczytem w Cancun, dąży do ograniczenia wszelkich form wsparcia rolnego, w tym przede wszystkim wsparcia zakłócającego handel międzynarodowy (kategorie *Amber Box*, *Blue Box*) oraz wsparcia poszczególnych produktów.

w handlu rolnym mają inną wizję ustępstw, jakie powinny być dokonane na rzecz państw rozwijających się.

Podsumowanie

Zastanawiając się nad zaangażowaniem państwa w gospodarce należy zauważyć, iż mimo bezprecedensowego procesu liberalizacji handlu oraz postępującego procesu deregulacji w gospodarkach narodowych, państwo tak naprawdę nigdy nie przestało być obecne w życiu gospodarczym, zarówno w wymiarze wewnętrznym, jak i stanowiącym przedmiot niniejszego opracowania wymiarze zewnętrznym. Nasileniu tendencji liberalizacyjnych nie towarzyszy bowiem zanik państwa w stosunkach handlowych. Aktywność państw w tym obszarze dowodzi, iż sprawują one pełną kontrolę nad działaniami liberalizującymi wymianę w taki sposób, aby zawłaszczyć w jak największym stopniu korzyści z tego tytułu kosztem innych uczestników wymiany międzynarodowej¹⁶. Instrumentem służącym realizacji określonych celów polityki gospodarczej państwa może być również polityka protekcjonizmu. Wydaje się bowiem, iż zarówno polityka liberalizacji handlu, jak również polityka protekcjonizmu stanowią ważne instrumentarium geoekonomicznego działania państw i mogą być wykorzystywane do zapewnienia możliwie najlepszej pozycji i udziału w gospodarce światowej. Doktryna wolnego handlu, jak i protekcjonizm dostarczają państwom narzędzi („broni geoekonomicznej”), które mogą być wykorzystane w międzynarodowej rywalizacji o udział w rynku.

Analizując działania państw dotyczące kształtowania zewnętrznych stosunków handlowych, mimo postępującego procesu liberalizacji wymiany międzynarodowej należy przyjąć, iż tendencje protekcjonistyczne nadal będą kontynuowane, choć zapewne będzie się zmieniał ich wymiar i stosowane narzędzia. Dowodzi tego omówiony w niniejszym opracowaniu zakres protekcjonizmu w handlu rolnym oraz ewolucja środków polityki handlowej stosowanych przez państwa w dotychczasowym okresie funkcjonowania systemu GATT/WTO, gdy zmniejszeniu znaczenia cel jako skutecznych barier handlowych towarzyszył wzrost wykorzystania narzędzi pozataryfowych. Zmieniła się również funkcja narzędzi polityki handlowej. W mniejszym stopniu służą one współcześnie celom fiskalnym. Ciężar ich działania przesunął się w kierunku ochrony rynku

¹⁶ E. Halizak, Między liberalizacją wymiany międzynarodowej a interwencjonizmem państwa,, w: Państwo we współczesnych stosunkach międzynarodowych, red. E. Halizak, I. Popiuk-Rysińska, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 1995, s. 125.

i konsumentów. Przejawem takich tendencji jest m.in. wzrost wykorzystania norm technicznych, sanitarnych, weterynaryjnych, wymogów dotyczących etykietowania jako środków polityki handlowej, rosnące znaczenie reguł pochodzenia towarów czy też częste wykorzystywanie postępowań antydumpingowych i wyrównawczych¹⁷. Stosowane współcześnie formy ochrony rynku mają również bardziej selektywny charakter. Mogą być bowiem stosowane przeciw pojedynczym krajom czy też sektorom¹⁸.

LIBERALIZATION AND PROTECTIONISM IN THE TRADE POLICY – EXAMPLE OF THE AGRICULTURAL SECTOR

Summary

The purpose of this paper is an empirical analysis of the role of liberalization and protectionism in trade policy, with particular emphasis on international agricultural trade. From this analysis it is concluded that all countries and groups of countries pursue their own interests in the application of the regulation of international trade flows. Relatively high levels of protectionism occurs in agricultural trade. The results of the analysis lead to the thesis that, despite the theoretical attractiveness of the idea of free trade on a global scale, the practical conditions of the world economy caused the need for all countries to use protectionist policy instruments, in parallel with the liberalization projects.

¹⁷ Szerzej: S. Lang, J. Gaisford, Rules of origin and tariff circumvention, w: Handbook on International Trade Policy, red. W.A. Kerr, J.D. Gaisford, Cheltenham, Northampton 2007, s. 131-140; G.E. Isaac, Sanitary and phytosanitary issues, w: Handbook..., op. cit., s. 382-393; M. Jansen, A.L. de Faria, Product Labeling, Quality and International Trade, WTO, Development and Economic Research Division, „Staff Working Paper” 2002, No. 1.

¹⁸ L. Sidorowicz, Ekonomiczne konsekwencje funkcjonowania granic państwowych, Wyższa Szkoła Administracji Publicznej w Białymstoku, Białystok 2004, s. 54.

Monika Szudy

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

ROLA PAŃSTWA W ZAPEWNIANIU NEUTRALNOŚCI KONKURENCYJNEJ – DOŚWIADCZENIA WYBRANYCH KRAJÓW

Wprowadzenie

Zjawiskiem charakterystycznym dla okresów wzrostu zakresu interwencji państwa w gospodarkę jest rozwój rynków mieszanych¹. Współpraca lub współzawodnictwo pomiędzy podmiotami gospodarczymi o różnej formie własności napotyka na liczne bariery, które wpływają negatywnie na sprawność danego rynku. Bariery te mogą wynikać m.in. z selektywnego i dyskryminacyjnego charakteru niektórych instrumentów polityki gospodarczej. Niektóre z regulacji i instrumentów tej polityki stosowane są w zakresie daleko wykraczającym poza wymogi wynikające z nakreślonych celów gospodarczych i wówczas generują bariery, zwłaszcza w zakresie konkurencji, których istnienie jest nieuzasadnione z ekonomicznego punktu widzenia i możliwe do uniknięcia.

Podstawową tezę niniejszego opracowania oparto na założeniu, że neutralność konkurencyjna, rozumiana jako występowanie równych warunków gospodarowania dla podmiotów gospodarczych o różnej formie własności, jest warunkiem koniecznym do zapewnienia sprawnie działających rynków mieszanych. Pomimo że twórcy polityki gospodarczej większości krajów wysoko rozwiniętych popierają zasady neutralności konkurencyjnej, to podejmowane w tym zakresie działania nie są kompleksowe, a zatem są niewystarczające, aby zapewniały równe warunki konkurencji podmiotów działających na rynkach mieszanych.

Celem niniejszego opracowania jest zaprezentowanie sposobu oceny instrumentów polityki gospodarczej pod kątem ich selektywnego bądź dyskryminacyjnego charakteru. Identyfikacja tych regulacji prawnych i instrumentów, których zakres stosowania wywołuje nieuzasadnione zniekształcenie konkurencji pomiędzy podmiotami gospodarczymi, jest pierwszym krokiem w kierunku

¹ Rynek mieszany to rynek, na którym równocześnie funkcjonują przedsiębiorstwa pozostające własnością państwa, przedsiębiorstwa prywatne oraz podmioty sektora trzeciego.

zapewnienia różnym podmiotom równych szans w procesie gospodarowania. Ponadto w pracy podjęto próbę porównania doświadczeń wybranych krajów należących do OECD w procesie budowania neutralności konkurencyjnej.

1. Istota neutralności konkurencyjnej

Przedstawiciele różnych nurtów w teorii ekonomii, przede wszystkim liberalnych, podkreślają znaczenie konkurencji dla rozwoju społeczno-gospodarczego. Wśród najważniejszych zalet niezakłóconej konkurencji między podmiotami dostarczającymi na rynek substytucyjne dobra z ekonomicznego punktu widzenia są: presja na obniżanie kosztów produkcji, wzrost efektywności produkcji i konkurencyjności w warunkach globalnych, a z punktu widzenia konsumentów – obniżenie poziomu cen oraz dostęp do bardziej zróżnicowanej pod różnymi względami oferty. Podkreślić należy, że istotną korzyścią jest także oczyszczanie danego rynku z firm nieefektywnych². Ponadto rynki regulowane w niewłaściwy sposób mogą generować potencjalne szkody dla konsumentów.

Neutralność konkurencyjna oznacza sytuację, gdy wśród podmiotów o różnej formie własności rywalizujących między sobą na danym rynku nie ma ani jednego, który uzyskiwałby nieuzasadnione ekonomicznie korzyści bądź też podlegał nieuzasadnionej dyskryminacji względem pozostałych podmiotów³. Jej istotą nie jest wyeliminowanie różnic w pozycji konkurencyjnej poszczególnych przedsiębiorstw, ale stworzenie takiej sytuacji na rynku, w której różnice w pozycji konkurencyjnej i zdolności do konkurowania nie będą wynikały z regulacji prawnych (np. przepisów podatkowych odmiennych dla podmiotów publicznych, prywatnych i podmiotów sektora trzeciego), ale ich źródłem będą na przykład różnice w efektywności gospodarowania czy kosztach produkcji⁴. Przyczyny ekonomiczne, dla których wiele państw OECD wprowadza reguły neutralności konkurencyjnej, wynikają przede wszystkim z możliwości zwiększenia efektywności alokacyjnej związanej w uczciwą konkurencją między podmiotami. Natomiast przyczyny o charakterze politycznym są związane z rolą, jaką rządy poszczególnych państw odgrywają z jednej strony w procesie

² Government in markets. Why competition matters – a guide for policy makers, Office of Fair Trading, July 2009, s. 14. www.oft.gov.uk/publications, dostęp: 11.06.2012.

³ Competitive Neutrality. Maintaining a level playing field between public and private business, OECD, Luxembourg 2012, s. 9.

⁴ Competition in mixed markets: ensuring competitive neutrality, A Working Paper No. OFT1242, Office of Fair Trading, July 2010, s. 4, www.oft.gov.uk/publications, dostęp: 11.06.2012.

zapewniania uczciwego konkurowania podmiotów na danym rynku, a z drugiej w procesie dostarczania wysokiej jakości dóbr publicznych⁵.

Wśród warunków, jakie powinny być spełnione, aby osiągnąć stan neutralności konkurencyjnej na danym rynku, wymienia się:

- usprawnienie przedsiębiorstw publicznych, mające zapewnić właściwą efektywność gospodarowania;
- realizację wysokich standardów jawności działania przedsiębiorstw publicznych, m.in. poprzez określenie kosztów realizacji określonych zadań;
- zapewnienie stopy zwrotu z przedsięwzięć o charakterze komercyjnym na poziomie porównywalnym z przedsiębiorstwami prywatnymi;
- odpowiednie i przejrzyste rekompensowanie kosztów poniesionych przez przedsiębiorstwa publiczne w związku z realizacją funkcji o charakterze nierynkowym;
- poddanie przedsiębiorstw publicznych takim samym regulacjom prawnym (w tym przede wszystkim podatkowym) jak podmiotów prywatnych;
- zapewnienie neutralności zadłużenia;
- niedyskryminujący i przejrzysty charakter polityki i procedur zamówień publicznych⁶.

Brak neutralności konkurencyjnej może wpływać negatywnie na efektywność mechanizmu rynkowego i jego funkcję oczyszczającą dany rynek z nieefektywnych podmiotów gospodarczych⁷. Jednak zapewnienie neutralności konkurencyjnej może sprawić, iż działalności przedsiębiorstw publicznych będą towarzyszyć także niekorzyści, jak na przykład wyższe wymagania dotyczące standardów księgowości, ograniczona autonomia w zakresie zarządzania, konieczność dostosowania płac do poziomu występującego w sektorze publicznym⁸.

Wśród najważniejszych barier neutralności konkurencyjnej na danym rynku należy wymienić:

⁵ Competitive..., op. cit., s. 9.

⁶ National practices concerning competitive neutrality, Working Party on State Ownership and Privatisation Practices, OECD Publishing, 26 April 2012, s. 26-84.

⁷ Przewagi konkurencyjne uzyskiwane przez przedsiębiorstwa publiczne z racji ich formy własności to np.: bezpośrednie subsydia, miękkie budżetowanie i dodatkowe gwarancje, prawa wyłączności na określoną działalność gwarantowane przez rząd, brak zagrożenia przejęciem przedsiębiorstwa, możliwość generowania strat w długim okresie bez zagrożenia upadłością. A. Capobianco, H. Christiansen, Competitive neutrality and State-Owned Enterprises. Challenges and Policy Options, OECD, Corporate Governance Working Papers No. 1, OECD Publishing 2011, s. 5-7.

⁸ W praktyce możliwe są sytuacje, kiedy podmioty publiczne osiągają równocześnie korzyści i niekorzyści, a określenie efektu netto może być niezwykle trudne. Competition in mixed markets..., op. cit., s. 12.

- zróżnicowanie regulacji prawnych, opodatkowania i rozwiązań w ramach systemów emerytalnych,
- korzyści administracyjne: dostęp do informacji czy kryteriów przetargów osiągniętych przez firmy już funkcjonujące na rynku,
- brak przejrzystości przepisów prawa o ochronie konkurencji⁹.

Warunki osiągnięcia neutralności konkurencyjnej kładą nacisk na efektywność gospodarowania, przy założeniu, iż najlepszym regulatorem procesów gospodarczych jest mechanizm rynkowy, a rola instytucji publicznych powinna sprowadzać się do wspomagania i uzupełniania tego mechanizmu w celu zapewnienia warunków uczciwej konkurencji. Przy takim podejściu realizacja przez podmioty sektora publicznego celów o charakterze społecznym jest możliwa tylko przy zachowaniu podstawowych zasad racjonalnego gospodarowania, co przez zwolenników szerokiego zakresu interwencji państwa w gospodarkę może zostać uznane za istotną wadę powyższych rozwiązań¹⁰.

Doświadczenia wielu krajów wskazują, że rządy mogą świadomie odstąpić od reguł neutralności konkurencyjnej, kierując się koniecznością dostarczania dóbr publicznych, wykorzystania przedsiębiorstw publicznych jako narzędzi polityki przemysłowej czy zabezpieczenia wpływów do budżetu państwa¹¹.

2. Diagnoza neutralności konkurencyjnej

Identyfikacja restrykcji szkodliwych dla konkurencji jest jednym z zadań w procesie zapewniania równych szans podmiotów działających na jednym rynku. Proces oceny wpływu określonych regulacji na konkurencję przebiega w dwóch etapach:

- wykorzystanie listy pytań kontrolnych, które wskazują na potencjalne źródła ograniczeń konkurencji przez poszczególne instrumenty polityki gospodarczej (listę pytań zawartych w poszczególnych grupach przedstawia tabela 1);
- wypracowanie i zastosowanie alternatywnych regulacji, dzięki którym można uniknąć negatywnego wpływu na konkurencję, przy równoczesnym zachowaniu możliwości realizacji założonych celów polityki gospodarczej¹².

⁹ Ibid., s. 5.

¹⁰ Teoria ekonomii, dostarczając argumentów za aktywną rolą państwa w gospodarce, nie formułuje uniwersalnych warunków podejmowania interwencji, tak aby uniknąć jej nieefektywności i nieskuteczności. P. Bartkiewicz, H. Dembowski, Ocena wpływu polityki spójności na wzrost konkurencyjności i innowacyjności polskich przedsiębiorstw i gospodarki, Instytut Badań Strukturalnych, Warszawa 2010, s. 12.

¹¹ A. Capobianco, H. Christiansen, op. cit., s. 8-9.

¹² Competition Assessment Toolkit. Principles, Vol. 1, Competition Law & Policy OECD, Luxembourg 2011, s. 3-8.

Tabela 1

Lista pytań kontrolnych dotyczących wpływu danego instrumentu polityki gospodarczej na konkurencję na rynku

Grupa A	Ograniczenie liczby lub skali działania dostawców danego dobra
Czy instrument:	<ol style="list-style-type: none"> 1. przyznaje szczególne prawa danemu podmiotowi w zakresie produkcji danego towaru lub usługi? 2. ustanawia wymóg uzyskania licencji, zezwolenia lub autoryzacji przed rozpoczęciem procesu produkcji? 3. ogranicza możliwość dostarczania określonego dobra przez niektórych producentów? 4. w istotny sposób zwiększa koszty wejścia lub wyjścia z danego rynku ponoszone przez producenta? 5. tworzy bariery o charakterze geograficznym ograniczające zdolność podmiotów do dostarczania dóbr na rynek lub realizowania inwestycji?
Grupa B	Ograniczenie zdolności podmiotów gospodarczych do konkurowania
Czy instrument:	<ol style="list-style-type: none"> 1. ogranicza możliwość ustalania cen towarów i usług przez ich dostawców? 2. ogranicza wolność dostawców w zakresie reklamy lub wprowadzania na rynek swoich dóbr? 3. ustanawia wymagania dotyczące jakości dóbr, które powodują uzyskanie przewagi konkurencyjnej przez niektórych producentów lub które przewyższają poziom akceptowany przez dobrze poinformowanych konsumentów? 4. w istotny i selektywny sposób przyczynia się do wzrostu kosztów produkcji jedynie niektórych producentów (przede wszystkim dokonując rozróżnienia pomiędzy przedsiębiorstwami wchodzącymi na rynek a przedsiębiorcami już na tym rynku działającymi)?
Grupa C	Redukowanie motywacji dostawców do konkurowania
Czy instrument:	<ol style="list-style-type: none"> 1. powoduje powstanie samoregulującego się porządku? 2. nakłada na producenta obowiązek opublikowania informacji dotyczących produkcji, sprzedaży, poziomu kosztów czy cen? 3. wyłącza pewne sektory działalności gospodarczej lub wybrane grupy dostawców spod powszechnie obowiązującego prawa konkurencji?
Grupa D	Ograniczenie wyboru i dostępu do informacji ze strony konsumentów
Czy instrument:	<ol style="list-style-type: none"> 1. ogranicza swobodę podejmowania decyzji przez konsumentów odnośnie do wyboru producenta danego dobra? 2. zmniejsza mobilność konsumentów między dostawcami dóbr poprzez zwiększenie kosztów <i>explicite</i> lub <i>implicite</i> związanych ze zmianą dotychczasowego dostawcy? 3. zmienia w zasadniczy sposób informacje wykorzystywane przez nabywców w procesie dokonywania zakupów?

Źródło: Competition Assessment Toolkit. Principles, Vol. 1, Competition Law & Policy OECD, Luxembourg 2011, s. 8-9.

3. Realizacja zasad neutralności konkurencyjnej

W krajach należących do OECD¹³ podejmowane są różne działania, których wspólnym celem jest stworzenie warunków neutralności konkurencyjnej na

¹³ Rządy tych państw zgadzają się co do konieczności stwarzania wszystkim podmiotom gospodarczym (publicznym i prywatnym) równych warunków gospodarowania. Por. State owned en-

mieszanych rynkach. Różnice dotyczą najczęściej formy regulacji prawnych, które mają służyć osiągnięciu neutralności konkurencyjnej. Z jednej strony, regulacje mogą być ujęte w odrębne ramy prawne, stanowiące ogólne wytyczne dla realizacji polityki neutralności konkurencyjnej, a z drugiej – mogą być wplecione w różne akty prawne regulujące różnorodne obszary życia gospodarczego (a zatem odnoszące się do przedsiębiorstw publicznych, prywatnych i *non-profit*), na przykład przepisy dotyczące ochrony konkurencji, regulujące zasady funkcjonowania administracji publicznej czy dotyczące zamówień publicznych¹⁴. Instrumentem, który służy osiągnięciu neutralności konkurencyjnej na rynkach mieszanych, jest także wprowadzenie ładu korporacyjnego w przedsiębiorstwach publicznych działających na rynkach mieszanych.

Wydaje się, iż najskuteczniejszym sposobem zagwarantowania równych warunków działania różnym podmiotom na mieszanym rynku jest prowadzenie kompleksowej polityki neutralności konkurencyjnej¹⁵. Jednak na takie rozwiązanie zdecydowała się jedynie Australia, gdzie podjęto działania o charakterze systemowym, oraz w pewnym zakresie także Unia Europejska (a także samodzielnie niektóre kraje członkowskie, por. tabela 2).

Tabela 2
Ogólne ramy prawne neutralności konkurencyjnej w wybranych krajach

Kraj/ugrupowanie integracyjne	Ogólne ramy prawne	Obowiązujące akty prawne	Instytucje odpowiedzialne za realizację zasad neutralności konkurencyjnej
1	2	3	4
Unia Europejska	tak	Traktat o Unii Europejskiej Dyrektywa o transparentności Prawo antymonopolowe, o pomocy publicznej i zasadach łączenia podmiotów Prawo konkurencji i o zamówieniach publicznych	Komisja UE
Australia	tak	Umowa dotycząca zasad konkurencji (1995) Wytyczne Rządu Australijskiego dotyczące neutralności konkurencyjnej (2004)	Departament Finansów i Deregulacji; Rządowe Biuro ds. Neutralności Konkurencyjnej
Dania	inne/ tak	Ramy prawne UE, Ustawa o konkurencji	Komisja UE, Rada Konkurencji, Ministerstwo Gospodarki, Prokurator ds. Prześstępstw Gospodarczych
Hiszpania	inne/ tak	Ramy prawne UE, Dekret królewski 1373/2009, Ustawa o konkurencji	Komisja UE, Ministerstwo Gospodarki i Finansów

terprises and competitive neutrality, OECD Global Forum on Competition, Paris, 16-17 February 2012, www.oecd.org, dostęp: 30.05.2012.

¹⁴ Competitive Neutrality..., op. cit., s. 82.

¹⁵ Należy jednak podkreślić, iż do tej pory nie przeprowadzono kompleksowych badań, które wskazywałyby na konieczność wprowadzenia nadrzędnych ram neutralności konkurencyjnej, aby uzyskać równe warunki współzawodnictwa przedsiębiorstw publicznych i prywatnych na danym rynku.

cd. tabeli 2

1	2	3	4
Finlandia	nie	Ramy prawne UE, Ustawa o konkurencji, Ustawa o władzach lokalnych, Ustawa o przedsiębiorstwach publicznych, Zasady krajowych zamówień	Komisja UE, Fiński Urząd Ochrony Konkurencji, Departament Nadzoru Praw Własności
Polska	inne	Ramy prawne UE, Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Polityka konkurencji (dokumenty rządowe)	Komisja UE, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, organizacje konsumenckie
Szwecja	inne/ tak	Ramy prawne UE, Ustawa o konkurencji	Komisja UE, Szwedzki Urząd Konkurencji
Wielka Brytania	inne/ tak	Ramy prawne UE, Ustawa o konkurencji i zamówieniach publicznych, Ustawa o konkurencji, Regulacja kontraktów publicznych	Komisja UE, Biuro ds. Uczciwego Handlu, odpowiednie instytucje sektorowe
Stany Zjednoczone	nie	Ustawa o kontroli korporacji rządowych	poszczególne agencje rządowe

Źródło: National practices concerning competitive neutrality, Working Party on State Ownership and Privatisation Practices. OECD Publishing, 26 April 2012, s. 13-16.

Działania rządu Australii zapoczątkowane w 1996 roku były jednym z najbardziej spektakularnych przykładów skutecznego przeprowadzenia reform mających na celu zwiększenie zakresu konkurencji na rynku¹⁶. Głównym instrumentem realizacji owego celu była komercjalizacja najważniejszych przedsiębiorstw publicznych. Ponadto australijskie władze były pionierem w zakresie wdrażania systemu mającego gwarantować neutralność zadłużenia przedsiębiorstw. W efekcie od 1999 roku Rządowe Biuro ds. Neutralności Konkurencyjnej (*Australian Government Competitive Neutrality Complaints Office*) przeprowadziło postępowanie zaledwie w 13 sprawach¹⁷.

W przypadku Unii Europejskiej kompleksowe regulacje obejmują obszar związany z pomocą publiczną, zarówno dla przedsiębiorstw publicznych, jak i prywatnych¹⁸. Zasada neutralności została zapisana w art. 106 Traktatu o Unii Europejskiej, zgodnie z którym przedsiębiorstwa publiczne podlegają unijnym przepisom o ochronie konkurencji, jak również przepisom dotyczącym subsydiowania i pomocy publicznej. Instytucją, która kontroluje przestrzeganie zasad neutralności konkurencyjnej w krajach unijnych, jest Komisja UE, która m.in. autoryzuje wszelką pomoc publiczną udzielaną przez kraje członkowskie oraz

¹⁶ Dla porównania, debatę na temat neutralności konkurencyjnej w Wielkiej Brytanii zapoczątkował dopiero w 2006 r. artykuł G. Sturgess pt.: A fair field and no favours. Competitive neutrality in UK public service markets, The Serco Institute & CBI, 2006, www.serco.com, dostęp: 29.05.2012.

¹⁷ Productivity Commission, www.pc.gov.au/agcnco, dostęp: 29.05.2012.

¹⁸ Competitive Neutrality..., op. cit., s. 83.

wymaga oddzielnej rachunkowości dla przedsięwzięć komercyjnych i niekomercyjnych¹⁹. Rozwiązania unijne są w większym stopniu zintegrowane z polityką konkurencji, niż ma to miejsce w Australii.

W większości krajów wprowadzających zasady neutralności konkurencyjnej nie zastosowano tak kompleksowych regulacji prawnych, jak w przypadku Australii i UE, a ograniczono się do rozszerzenia istniejących regulacji o kwestie związane z warunkami konkurowania przedsiębiorstw publicznych i prywatnych.

Na szczególną uwagę zasługują przypadki Hiszpanii i krajów skandynawskich. Specyfika rozwiązań przyjętych w Hiszpanii w 2009 roku polega na tym, że jedna instytucja – Ministerstwo Gospodarki i Finansów – jest odpowiedzialna za realizację założeń neutralności konkurencyjnej²⁰. Takie rozwiązanie ma charakter zbliżony do modelu australijskiego²¹. Kraje skandynawskie są przykładem zastosowania rozwiązań opartych głównie na prawie konkurencji, które nie dopuszcza do jakiegokolwiek pomocy publicznej zniekształcającej warunki konkurencji. Rozwiązania zastosowane w Danii, Finlandii i Szwecji nie mają szerszego zakresu od regulacji zastosowanych przez Unię Europejską, ale charakteryzują się sprawniejszym mechanizmem egzekwowania przepisów. Ponadto regulacje prawne w tych krajach, w odróżnieniu od tych wprowadzonych na poziomie unijnym, dotyczą głównie przedsięwzięć biznesowych realizowanych przez władze samorządowe i nie obejmują podmiotów, które nie posiadają osobowości prawnej²².

W Stanach Zjednoczonych nie funkcjonują ogólne ramy prawne neutralności konkurencyjnej, a kwestiami ochrony konkurencji zajmują się w wąskich zakresach poszczególne agencje rządowe²³.

¹⁹ Dyrektywa Komisji z dnia 25 czerwca 1980 r. W sprawie przejrzystości stosunków finansowych między państwami członkowskimi a przedsiębiorstwami publicznymi 80/723/EWG, www.eur-lex.europa.eu, dostęp: 28.05.2012.

²⁰ Hiszpańskie Ministerstwo Gospodarki i Finansów: 1) określa dodatkowe koszty związane ze świadczeniem usług publicznych przez podmioty publiczne; 2) szacuje dodatkowe koszty zadłużenia, uzyskania gwarancji bankowych czy innego rodzaju zabezpieczeń związanych z realizacją przedsięwzięć o charakterze publicznym; 3) szacuje dochód, jaki Ministerstwo Skarbu powinno uzyskać jako rekompensatę za realizację inwestycji publicznych, uwzględniając jednocześnie dodatkową odpowiedzialność w związku z dostarczaniem usług publicznych, jak również dodatkowe korzyści osiągnane z tego typu przedsięwzięć m.in. W związku z dostępem do źródeł finansowania. Uprawnienia te wynikają z Dekretu Królewskiego 1373/2009 wprowadzającego Przepisy Ogólne Ustawy o Aktywach Administracji Publicznej (wszedł on w życie 28 października 2009 r.).

²¹ To, co odróżnia rozwiązanie hiszpańskie od australijskiego, to fakt, że hiszpańskie Ministerstwo Gospodarki i Finansów jest odpowiedzialne także za ogólną politykę konkurencji. Szerzej zob.: Competition Service. Annual Report 2006, Gobierno de España, Ministerio de Economía y Hacienda 2008, www.minhap.gob.es, dostęp: 30.05.2012.

²² Competitive Neutrality..., op. cit., s. 83.

²³ W pozostałych 23 krajach, które poddano badaniu, również nie wprowadzono ogólnych ram prawnych neutralności konkurencyjnej. National practices..., op. cit., s. 13-16.

Pomimo przyjętych zasad neutralności konkurencyjnej, w obliczu globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego 2008+ rządy wielu państw podejmowały działania mające na celu wsparcie stabilności finansowej, a stanowiące środki o charakterze wyjątkowym. Rosły bowiem oczekiwania dotyczące ochrony najsłabszych grup społecznych i pobudzania gospodarki przez państwo. Kraje członkowskie UE zasilają sektor finansowy w ramach pomocy publicznej dzięki przedłużeniu do października 2012 roku przez Komisję Europejską okresu obowiązywania wytycznych wspólnotowych dotyczących pomocy państwa w celu ratowania i restrukturyzacji zagrożonych przedsiębiorstw. Aby utrzymać warunki uczciwej konkurencji w Europie, w obowiązujących wytycznych wprowadzono dodatkowe warunki udzielania pomocy: 1) wykazanie zdolności do odzyskania rentowności w długim okresie bez wsparcia państwa, 2) partycypacja w kosztach restrukturyzacji, 3) podjęcie działań ograniczających zakłócenia konkurencji. Ponadto, jako środek mający zapobiegać nagradzaniu ryzykownego zachowania, wprowadzono opłatę z tytułu pomocy, co wiąże się m.in. z tymczasowym ograniczeniem wypłaty odsetek z obligacji i dywidend z akcji²⁴.

Podsumowanie

Podejście do zasad neutralności konkurencyjnej oraz sposób ich wdrażania różnią się pomiędzy krajami. Różnice te znajdują swój wyraz w rodzaju i roli istniejących instytucji, zakresie wprowadzanych reform, rodzaju podmiotów i przedsięwzięć, których reformy dotyczą. Doświadczenia wielu krajów wskazują na to, że tylko nieliczne z nich zastosowały rozwiązanie kompleksowe i wprowadziły ogólne ramy prawne neutralności konkurencyjnej. Najczęściej podejmowane są działania polegające na uwzględnieniu w już istniejących przepisach zasad mających zapewnić równe warunki konkurencji między podmiotami publicznymi i prywatnymi. Może to wynikać z braku całościowej oceny skuteczności odmiennych sposobów osiągania neutralności konkurencyjnej.

Różnice, które występują pomiędzy krajami w realizacji zasad neutralności konkurencyjnej, stają się istotną barierą dla rozszerzania zakresu neutralności konkurencyjnej w warunkach internacjonalizacji przedsiębiorstw publicznych.

Kraje, które nie należą do OECD, nie są także sygnatariuszami konsensusu dotyczącego dobrych praktyk w zakresie neutralności konkurencyjnej. Zatem

²⁴ Do środków tych można zaliczyć zbycie aktywów na głównych rynkach czy obniżenie sumy bilansowej. Sprawozdanie dotyczące polityki konkurencji za rok 2009, Urząd Publikacji Unii Europejskiej, Luksemburg 2010, s. 17.

włączanie się dużych przedsiębiorstw publicznych z tych krajów do rywalizacji na rynkach globalnych wiąże się ze wzrostem trudności w zapewnieniu równych warunków konkurencji na rynkach mieszanych.

Stosunkowo niedawno rozpoczęta debata dotycząca neutralności konkurencyjnej jest żywiołowa i staje się asumptem do badań nad skutecznością różnych metod i instrumentów zapewniających równe warunki konkurencji między podmiotami prywatnymi i publicznymi działającymi na jednym rynku.

THE ROLE OF GOVERNMENT IN ENSURING COMPETITIVE NEUTRALITY – EXPERIENCES OF CHOSEN COUNTRIES

Summary

Competitive neutrality is an important factor of the efficiency of mixed markets. Despite the general consent of the governments of OECD countries on the necessity to ensure a level playing field between private and public companies on mixed markets, in practice, only a few of them take the operation of a complex. Moreover, across countries there are important differences in terms of scope and nature of the instruments used to ensure competitive neutrality. These differences have a negative impact on competition in global markets in terms of internationalization of public enterprises, and when these markets include public companies from countries that are not signatories of good practices on competitive neutrality.

Andrzej Cieřlik, Jan Jakub Michałek, Jerzy Mycielski

Uniwersytet Warszawski

WPŁYW ROZWOJU SPOŁECZNEGO NA WIELKOŚĆ WYMIANY HANDLOWEJ KRAJÓW EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

Wprowadzenie

Powiązania między rozwojem społecznym a handlem zagranicznym są jednym z najbardziej interesujących, a jednocześnie kontrowersyjnych obszarów badawczych w ekonomii międzynarodowej. W dotychczasowych badaniach ekonomicznych zazwyczaj analizuje się wpływ handlu międzynarodowego na rozwój gospodarczy, a także pośrednio na rozwój społeczny. Poczynając od klasycznego modelu Ricarda (1817)¹, poprzez teorię neoklasyczną, a kończąc na modelu nowej teorii handlu Melitza (2003)² dowodzi się, że liberalizacja wymiany międzynarodowej prowadzi do podniesienia konkurencji, bardziej efektywnego wykorzystania czynników produkcji, a w rezultacie do podniesienia dobrobytu, co zwiększa stopień rozwoju gospodarczego krajów prowadzących wymianę towarową. Zazwyczaj argumentuje się, że wyższy poziom rozwoju gospodarczego, wyrażany zwykle poziomem PKB *per capita*, umożliwia osiągnięcie wyższego poziomu rozwoju społecznego, mierzonego różnymi wskaźnikami.

Niniejsze opracowanie poświęcone jest analizie odwrotnej zależności, to znaczy wpływowi poziomu rozwoju społecznego na międzynarodową wymianę handlową. Głównym celem niniejszej pracy jest zbadanie empiryczne roli czynników społecznych w rozwoju wymiany handlowej krajów Europy Środkowo-Wschodniej, korzystając z analitycznych ram współczesnych teorii handlu. Nasz wkład do literatury przedmiotu polega na rozwinięciu dotychczasowych empirycznych analiz międzynarodowych przepływów handlowych opartych na modelu grawitacji o czynniki mierzące poziom rozwoju oraz nierówności społeczne.

¹ Patrz D. Ricardo, *On the principles of political economy and taxation*, John Murray, London 1817.

² Patrz M.J. Melitz, *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*, „*Econometrica*” 2003, Vol. 71, No. 6, s. 1695-1725.

W związku z tym stawiamy główną hipotezę badawczą mówiącą, że wyższy poziom rozwoju społecznego, mierzony wskaźnikiem HDI, jest pozytywnie związany z wielkością wymiany międzynarodowej. Wskaźnik HDI składa się z trzech komponentów mierzących odpowiednio: poziom edukacji, poziom oczekiwanej długości życia oraz poziom dochodów. W naszej analizie będziemy się starali określić, czy i w jakim stopniu każda z trzech składowych tego wskaźnika przyczynia się do rozwoju wymiany międzynarodowej.

Struktura niniejszego opracowania jest następująca: Najpierw omawiamy ramy analityczne oparte na uogólnionym modelu grawitacji, następnie prezentujemy zmienne objaśniające i dane statystyczne użyte do estymacji modelu, potem omawiamy uzyskane wyniki badań empirycznych. W zakończeniu prezentujemy potencjalne wnioski dla Polski i pozostałych krajów regionu, wynikające z przeprowadzonej analizy determinant bilateralnego eksportu.

1. Ramy analityczne: model grawitacji

Model grawitacji jest jednym z najbardziej popularnych równań empirycznych używanych do ekonomicznej analizy całego szeregu przestrzennych zależności od prawie pięćdziesięciu lat. W szczególności modele grawitacji są często wykorzystywane w badaniach determinant wielkości przepływów handlowych i analizie wpływu różnego rodzaju form regionalnej integracji gospodarczej, takich jak strefy wolnego handlu, unie celne czy walutowe. Szacowane przez nas za pomocą metody najmniejszych kwadratów równanie grawitacyjne ma następującą postać w formie logarytmicznej:

$$\ln Exp_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_{it} + \alpha_2 \ln Y_{jt} + \alpha_3 \ln ziemia_{it} + \alpha_4 \ln ziemia_{jt} + \alpha_5 \ln odleglosc_{ijt} + \alpha_6 granica_{ijt} + \alpha_7 bdm_{ijt} + \alpha_8 bdm_{ijt} + \alpha_9 UE_{ijt} + \alpha_{10} kolonia_{ijt} + \alpha_{11} GATT_WTO_{ijt} + \alpha_{12} OECD_{ijt} + \alpha_{13} UkładEurop_{ijt} + \alpha_{14} UE_UkładEurop_{ijt} + \xi S_{ijt} + v_t + \mu_{ij} + \varepsilon_{ijt}$$

gdzie:

- Exp_{ijt} : wartość eksportu z kraju i do kraju j w roku t ;
- Y_{it} : PKB w kraju i w roku t ;
- $ziemia_{it}$: ilość ziemi uprawnej *per capita* w kraju i w roku t . Zgodnie z teorią neoklasyczną mają one odzwierciedlać wpływ tego czynnika na strukturę handlu;

- $odleglosc_{ij}$: odległość między krajem i oraz j mierzona według formuły GCF (*great circle formula*)³. Odzwierciedla ona koszty handlowe i jest czynnikiem zmniejszającym handel bilateralny;
- $granica_{ij}$: zmienna zero-jedynkowa przybierająca wartość jeden, jeśli kraj i oraz j mają wspólną granicę, oraz zero w przeciwnym przypadku. Wspólna granica jest czynnikiem stymulującym handel, bowiem każda dodatkowa odprawa graniczna i celna zwiększa czas oczekiwania i koszty transakcyjne w wymianie;
- bdm_i : zmienna zero-jedynkowa przybierająca wartość jeden, jeśli kraj i nie posiada dostępu do morza;
- UE_{ijt} : zmienna zero-jedynkowa przybierająca wartość jeden, jeśli kraje i oraz j były jednocześnie członkami Unii Europejskiej w roku t oraz zero w przeciwnym przypadku;
- $kolonia45_{ij}$: zmienna zero-jedynkowa przybierająca wartość jeden, jeśli kraj i oraz j były w związku kolonialnym w 1945 roku i zero w przeciwnym przypadku. Wspólna przeszłość kolonialna może być czynnikiem stymulującym handel ze względu na historyczne więzi między dostawcami i odbiorcami;
- $GATT_WTO_{ijt}$: zmienna zero-jedynkowa przybierająca wartość jeden, jeśli kraj i oraz j były równocześnie członkami GATT lub WTO w roku t i zero w przeciwnym przypadku;
- $OECD_{ijt}$: zmienna zero-jedynkowa przybierająca wartość jeden, jeśli kraj i oraz j były równocześnie członkami OECD w roku t i zero w przeciwnym przypadku;
- $UkladEurop_UE_{ijt}$: zmienna zero-jedynkowa przybierająca wartość jeden, jeśli kraj i jest stroną Układu Europejskiego, a kraj j należy do Unii Europejskiej w roku t ;
- $UE_UkladEurop_{ijt}$: zmienna zero-jedynkowa przybierająca wartość jeden, jeśli kraj i należy do Unii Europejskiej, a kraj j jest stroną Układu Europejskiego w roku t ;
- S_{ijt} : wektor zmiennych społecznych, mających potencjalny wpływ na poziom handlu bilateralnego między krajem i oraz j w roku t ;
- V_t : indywidualny efekt czasowy dla danego roku, którego celem jest uwzględnienie zmian koniunktury lub polityki gospodarczej handlujących krajów w roku t ;

³ Formuła ta wykorzystuje długości i szerokości geograficzne najważniejszych miast pod względem liczby ludności.

- μ_{ij} : indywidualny efekt dla danej pary krajów, który uwzględnia specyficzne czynniki nieuwzględnione za pomocą pozostałych zmiennych w handlu bilateralnym, nieujęte w modelu;
- ε_{ijt} : zmienna opisująca losowe zmiany w handlu bilateralnym, nieujęte w modelu.

Powyższe równanie grawitacji oszacowane zostało przy użyciu technik estymacji danych panelowych uwzględniających istnienie efektów indywidualnych dla par handlujących ze sobą krajów, które mogą mieć charakter stały bądź losowy. Uwzględnienie efektów indywidualnych do pewnego stopnia pozwala na rozwiązanie potencjalnego problemu zmiennych pominiętych. Identyfikacja prawidłowej metody estymacji dokonana została na podstawie testu Hausmana⁴.

2. Źródła danych statystycznych i definicje zmiennych społecznych

Dane dotyczące wielkości bilateralnego eksportu wyrażone zostały w USD i pochodzą z bazy WITS (World Integrated Trade Solution), tworzonej wspólnie przez Bank Światowy, WTO oraz UNCTAD. Z kolei zmienne makroekonomiczne, to znaczy PKB oraz ziemia uprawna *per capita*, pochodzą z bazy danych Banku Światowego (World Development Indicators) i bazy Międzynarodowego Funduszu Walutowego (World Economic Outlook Databases). Dane dotyczące czynników mających wpływ na wysokość kosztów transakcyjnych, to znaczy odległość geograficzna, wspólna granica, przeszłość kolonialna oraz wspólny język, pochodzą z bazy CEPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales). Dane dotyczące preferencyjnych porozumień handlowych pochodzą z bazy WTO dostępnej *on-line* pod adresem www.wto.org.

Większość danych dotyczących zmiennych społecznych pochodzi z rocznych raportów *Human Development Report*, publikowanych przez United Nations Development Programme (UNDP). Wyjątkiem są dane dotyczące indeksu swobód obywatelskich (*civil liberties*), pochodzące z bazy danych Freedom House Political Rights 2010. Używaną przez nas miarą rozwoju społecznego jest indeks HDI (*Human Development Index*). Składają się na niego trzy elementy: (I) oczekiwana długość życia przy urodzeniu, będąca przybliżoną miarą jakości życia (*lifex*), (II) indeks edukacji, mierzący poziom wykształcenia

⁴ W przypadku, gdy wartości prawdopodobieństwa dla tego testu nie udało się ustalić, posłużono się testem Sargana-Hansena.

społeczeństwa (*edux*) oraz (III) poziom DNB (GNI) *per capita*, będący syntetyczną miarą poziomu życia (*incomex*). Wartość indeksu HDI zawiera się w przedziale od zera do jedności, a wyższe wartości oznaczają wyższy poziom rozwoju społecznego.

Inną ważną syntetyczną miarą rozwoju społecznego jest indeks Giniego, mierzący nierówności dochodowe w społeczeństwie. Ten indeks jest często wykorzystywany w wielu badaniach, pomimo pewnych różnic w sposobie jego wyliczania⁵. Wyższa wartość indeksu Giniego oznacza większe różnice dochodowe lub konsumpcyjne w społeczeństwie.

Ostatnią wykorzystywaną przez nas miarą jest poziom swobód obywatelskich (*civil liberties*), analizowany przez organizację pozarządową Freedom House. Swobody te umożliwiają społeczeństwu aktywne uczestnictwo w życiu politycznym poprzez odpowiedni system reprezentacji i wyborów. Mierzą one również funkcjonowanie rządów państwa prawa, które jest istotne nie tylko dla możliwości rozwiązywania potencjalnych konfliktów społecznych, ale i dla sprawnego funkcjonowania gospodarki.

W naszej analizie badamy strumienie eksportu krajów Europy Środkowo-Wschodniej⁶ do pozostałych krajów świata z wykluczeniem państw najmniejszych⁷. W naszej próbie pierwsza grupa krajów traktowana jest jako tzw. „sprawozdawcy” (*reporters*), natomiast druga określana jest jako „partnerzy” (*partners*).

Przedstawione w następnej części opracowania wyniki badań dotyczących znaczenia HDI i jego komponentów dla handlu międzynarodowego obejmowały obserwacje z lat 1980-2010. Natomiast kolejne badania dotyczące znaczenia wskaźnika Giniego miały już mniejszy zasięg czasowy ze względu na ograniczony dostęp do danych i obejmowały lata 2000-2008.

Główne hipotezy stawiane w naszej pracy są następujące: (I) wyższy poziom kapitału ludzkiego, a zwłaszcza wyższy poziom edukacji, większa oczekiwana długość życia i wyższe dochody zwiększają intensywność przepływów handlowych, (II) zagwarantowanie swobód obywatelskich zwiększa ekono-

⁵ W krajach rozwiniętych bada się zazwyczaj różnice w dochodach, a w rozwijających się różnice w konsumpcji. Często bada się oddzielnie poziom tego indeksu na terenach rolniczych i zurbanizowanych. Wartości indeksu Giniego pochodzące z bazy HDR nie są jednak dostępne dla wszystkich lat i mają przybliżony charakter.

⁶ Lista analizowanych krajów z Europy Środkowo-Wschodniej obejmuje kraje uwzględnione w procesie transformacji wg EBRD (26): Albania, Armenia, Azerbejdżan, Białoruś, Bułgaria, Chorwacja, Republika Czeska, Estonia, Gruzja, Węgry, Kazachstan, Kirgizja, Litwa, Łotwa, Mołdowa, Mongolia, Polska, Rumunia, Federacja Rosyjska, Słowacja, Słowenia, Tadżykistan, Turcja, Turkmenistan, Ukraina, Uzbekistan. Kraje wyłączone z analizy ze względu na „niestabilność” (4): Bośnia i Hercegowina, Macedonia, Czarnogóra i Serbia.

⁷ Państwa najmniejsze to państwa o ludności nieprzekraczającej 200 tys. W ostatnim roku badania.

miczną konkurencyjność krajów i poziom wymiany handlowej. Natomiast (III) nierówności dochodowe nie oddziałują w jednoznaczny sposób na handel.

3. Wyniki badań empirycznych

Wyniki przeprowadzonych przez nas badań empirycznych zamieszczone zostały w tabelach 1 i 2. W tabeli 1 zbadaliśmy zależności między wskaźnikiem HDI i jego komponentami oraz swobodami obywatelskimi a wielkością eksportu „sprawozdawców” do „partnerów”. Natomiast w tabeli 2 zbadaliśmy znaczenie nierówności dochodowych dla handlu.

Tabela 1
Spoleczne czynniki a przepływy handlowe (statystyki *t* i *z* w nawiasach)

Zmienna objaśniająca	(1)	(2)	(3)	(4)
1	2	3	4	5
lrep_PKB	1,031*** (37,858)	-0,186** (2,535)	1,225*** (37,240)	0,085 (0,915)
lpart_PKB	0,758*** (37,410)	0,533*** (10,782)	0,776*** (38,379)	0,504*** (9,541)
lrep_ziemia	0,441*** (7,661)	-0,265** (2,019)	0,609*** (8,375)	-0,102 (0,751)
lpart_ziemia	0,089*** (3,019)	-0,310*** (3,615)	0,075** (2,556)	-0,304*** (3,499)
OECD	0,417*** (5,010)	0,447*** (4,954)	0,438*** (5,259)	0,444*** (4,901)
UE	0,238*** (3,765)	0,223*** (3,388)	0,249*** (3,933)	0,213*** (3,233)
GATT_WTO	-0,117*** (2,790)	-0,007 (0,156)	-0,056 (1,324)	0,041 (0,862)
UkładEurop_EU	0,082 (1,176)	0,191*** (2,673)	0,11 (1,581)	0,202*** (2,822)
UE_UkładEurop	0,064 (0,480)	0,018 (0,133)	0,049 (0,371)	-0,004 (0,027)
odległość	-1,627*** (32,021)		-1,620*** (32,249)	

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5
kolonia45	1,885***		1,847***	
	(4,408)		(4,374)	
granica	0,988***		0,940***	
	(4,112)		(3,961)	
part_bdm	-0,061		-0,095	
	(0,609)		(0,958)	
rep_bdm	-0,184**		-0,277***	
	(2,305)		(3,424)	
lrep_hdi	2,168***	8,893***		
	(5,773)	(10,414)		
lpart_hdi	0,461***	-0,184		
	(3,409)	(0,544)		
lrep_incomex			-1,849***	1,014*
			(6,377)	(1,940)
lrep_edux			2,245***	2,370***
			(7,948)	(5,009)
lrep_lifex			4,031***	7,392***
			(5,381)	(6,636)
lpart_incomex			-0,376***	0,260
			(3,716)	(1,283)
lpart_edux			0,680***	0,015
			(5,576)	(0,067)
lpart_lifex			0,282	-0,834***
			(1,338)	(2,582)
rep_civil_liberties	-0,063***	-0,072***	-0,064***	-0,078***
	(3,531)	(2,611)	(3,587)	(2,835)
part_civil_liberties	-0,044**	-0,068***	-0,036**	-0,073***
	(2,550)	(3,034)	(2,098)	(3,252)
stała	17,314***	9,510***	17,746***	9,071***
	(34,017)	(12,648)	(34,853)	(11,808)
Liczba obserwacji N	25079	25079	25079	25079
Liczba grup N_g	2963	2963	2963	2963

cd. tabeli 1

1	2	3	4	5
r2_całościowe	0,652	0,112	0,656	0,156
r2_międzyobiektove	0,690	0,116	0,696	0,162
r2_wewnątrzobiektove	0,216	0,229	0,218	0,230
efekty czasowe	tak	tak	tak	tak
efekty indywidualne	losowe	stałe	losowe	stałe
Test Hausmana	278,492	278,492	281,785	281,785
Wartość prawdopodobieństwa p	0,000	0,000	0,000	0,000

*** oznacza statystyczną istotność na poziomie 1%, ** oznacza statystyczną istotność na poziomie 5%,
* oznacza statystyczną istotność na poziomie 10%.

W kolumnach (1) i (2) tabeli 1 zawarto oszacowania uzyskane na podstawie specyfikacji rozszerzonego modelu grawitacji, zawierającego wskaźnik HDI, za pomocą odpowiednio estymatorów efektów losowych i stałych. Oszacowany parametr towarzyszący HDI jest zawsze dodatni i statystycznie istotny na poziomie 1% dla reportera (eksportera), natomiast dla partnera (importera) jest statystycznie istotny tylko w przypadku estymatora efektów stałych. Test Hausmana (wartość $p = 0$) jednoznacznie preferuje estymację przy użyciu estymatora efektów stałych. Oznacza to, że niezależnie od standardowych zmiennych grawitacyjnych wielkość bilateralnego eksportu związana jest dodatnio z rozwojem społecznym eksportera, natomiast rozwój społeczny importera nie jest istotny. Ponadto parametry towarzyszące swobodom obywatelskim są statystycznie istotne na poziomie 1% dla obydwu krajów, niezależnie od użytej metody estymacji. Oznacza to, że między społeczeństwami o wyższym poziomie swobód obywatelskich występują większe strumienie handlu.

W kolumnach (3) i (4) przedstawione zostały oszacowania parametrów towarzyszących poszczególnym komponentów HDI odpowiednio przy użyciu estymatorów efektów losowych i stałych. Podobnie jak w przypadku poprzednich oszacowań, tym razem również test Hausmana preferuje estymację przy użyciu estymatora efektów stałych. W tym przypadku parametry towarzyszące miarom poziomu dochodu, edukacji i oczekiwanej długości życia są dodatnie i statystycznie istotne, chociaż na różnych poziomach istotności, ale tylko po stronie eksporterów. Nie jest to zaskakujące, biorąc pod uwagę wcześniejszą statystyczną istotność całościowego indeksu HDI. Potwierdza to wcześniejszy wniosek, że rozwój społeczny ma istotne znaczenie dla zdolności eksportowych.

Zaskakujący jest natomiast ujemny znak parametru towarzyszącego oczekiwanej długości życia po stronie importera.

Kolejnym krokiem w naszej analizie empirycznej jest uwzględnienie roli nierówności dochodowych mierzonych za pomocą indeksu Giniego. Niestety, wskaźniki te są dostępne jedynie dla bardzo ograniczonej liczby lat i krajów, co prowadzi do drastycznego spadku liczby obserwacji i pogorszenia jakości oszacowań⁸. Z tego względu uzyskane i zaprezentowane poniżej wyniki należy traktować z dużą dozą ostrożności. Wyniki estymacji pochodzące z różnych specyfikacji modelu grawitacji zawierających indeks Giniego zamieszczone zostały w poszczególnych kolumnach tabeli 2, które są odpowiednikami kolumn z tabeli 1.

Tabela 2

Nierówności dochodowe a przepływy handlowe
(statystyki *t* i *z* w nawiasach)

Zmienna objaśniająca	(1)	(2)	(3)	(4)
1	2	3	4	5
lrep_PKB	1,131***	-0,449	1,155***	-0,375
	(20,307)	(0,804)	(15,624)	(0,673)
lpart_PKB	0,717***	0,811**	0,790***	1,296***
	(14,494)	(2,422)	(15,102)	(3,287)
lrep_ziemia	0,568***	1,367*	-0,048	1,564**
	(4,432)	(1,964)	(0,240)	(2,188)
lpart_ziemia	0,204**	-0,864	0,209**	-0,643
	(2,174)	(1,086)	(2,137)	(0,805)
oecd	0,213		0,234	
	(0,457)		(0,508)	
UE	0,675	-0,268	0,659	-0,146
	(1,231)	(0,385)	(1,205)	(0,209)
GATT_WTO	-0,467***	-0,357	-0,408***	-0,192
	(3,065)	(1,408)	(2,671)	(0,712)
UkładEurop_EU	-0,462	0,839	-0,423	0,440
	(1,082)	(0,682)	(1,003)	(0,354)
UE_UkładEurop	0,292	-0,429	0,259	-0,218

⁸ Dane dotyczące indeksu Giniego były dostępne tylko dla lat 2000-2008 i to w bardzo ograniczonym zakresie.

cd. tabeli 2

1	2	3	4	5
	(0,482)	(0,447)	(0,428)	(0,226)
odległość	-1,327***		-1,402***	
	(-11,360)		(12,042)	
Kolonia45	0,742		0,539	
	(1,396)		(1,023)	
Granica	1,144***		0,949***	
	(3,163)		(2,648)	
part_bdm	-0,146		-0,182	
	(0,738)		(0,915)	
rep_bdm	-0,346*		-0,508***	
	(1,775)		(2,589)	
rep_civil_liberties	-0,166***	-0,221	-0,248***	-0,174
	(-2,611)	(1,525)	(3,694)	(1,166)
part_civil_liberties	0,008	-0,346**	-0,002	-0,320**
	(0,141)	(2,444)	(0,028)	(2,263)
rep_gini	-0,022	0,012	-0,025*	0,015
	(-1,608)	(0,559)	(1,797)	(0,689)
part_gini	-0,041***	-0,017	-0,036***	-0,013
	(-3,987)	(0,785)	(3,537)	(0,592)
lrep_hdi	-1,593	5,803		
	(-1,397)	(0,793)		
lpart_hdi	1,044***	-5,538		
	(3,021)	(1,162)		
lrep_incomex			0,616	3,455
			(0,790)	(1,149)
lrep_edux			0,293	-2,647
			(0,366)	(0,624)
lrep_lifex			-10,100***	4,821
			(4,124)	(0,379)
lpart_incomex			-1,124***	-6,748***
			(2,692)	(2,671)
lpart_edux			1,318***	0,043

cd. tabeli 2

1	2	3	4	5
			(3,888)	(0,017)
lpart lifex			0,872	10,331*
			(1,314)	(1,688)
stała	0	7,227	0	6,766
	(.)	(1,151)	(.)	(0,953)
Liczba obserwacji N	1399	1399	1399	1399
Liczba grup N _g	899	899	899	899
r ² całościowe	0,653	0,000	0,667	0,039445
r ² międzyobiekto	0,652	0,000	0,665	0,065423
r ² wewnątrzobiekto	0,297	0,338	0,294	0,349944
Test Hausmana	-175,72	-175,72	-79,73	-79,73
Wartość prawdopodobieństwa p	-	-	-	-
Efekty czasowe	Tak	Tak	Tak	Tak
Efekty indywidualne	Losowe	Stałe	Losowe	Stałe

*** oznacza statystyczną istotność na poziomie 1%, ** oznacza statystyczną istotność na poziomie 5%,
* oznacza statystyczną istotność na poziomie 10%.

W kolumnach (1) i (2) przedstawione zostały wyniki dla specyfikacji równania grawitacji uwzględniającej indeksy Giniego, a także całościowe indeksy HDI oraz indeksy swobód obywatelskich, uzyskane odpowiednio za pomocą estymatora efektów losowych oraz estymatora efektów stałych. Oszacowany parametr towarzyszący indeksowi Giniego był statystycznie istotny tylko dla kraju partnera i jedynie w przypadku estymatora efektów losowych. Obliczenie wartości prawdopodobieństwa dla testu Hausmana w tym przypadku okazało się niemożliwe, zamiast tego posłużono się więc testem Sargana-Hansena, który wskazał na estymator efektów stałych jako właściwą metodę estymacji. Oznacza to zatem, że nierówności dochodowe nie są związane z wielkością bilateralnego eksportu.

Powyższy wniosek nie ulega zmianie po dokonaniu dekompozycji indeksu HDI na jego poszczególne komponenty przedstawionej w kolumnach (3) i (4). Indeksy Giniego zarówno dla reportera, jak i partnera są statystycznie istotne, odpowiednio na poziomach 10 i 1%, w specyfikacji równania oszacowanego za pomocą estymatora efektów losowych stałych, ale nie są statystycznie istotne w przypadku estymacji dokonanych za pomocą estymatora efektów losowych. Podobnie jak poprzednio obliczenie wartości prawdopodobieństwa dla testu

Hausmana było niemożliwe, zamiast tego posłużono się więc testem Sargana-Hansena, który wskazał na estymator efektów stałych jako właściwą metodę estymacji. Podsumowując, możemy zatem stwierdzić, że nierówności dochodowe nie są w istotny sposób związane z poziomem handlu zagranicznego.

Podsumowanie

Celem tego opracowania było zbadanie znaczenia czynników społecznych w rozwoju handlu międzynarodowego. W naszej analizie korzystaliśmy zarówno z syntetycznego wskaźnika rozwoju społecznego HDI, jak również jego komponentów, wskaźnika swobód obywatelskich oraz indeksu Giniego. Wskaźnik HDI oraz jego poszczególne komponenty były dodatnio skorelowane z wielkością eksportu kraju reportera. W szczególności bardzo istotny był poziom edukacji kraju eksportującego oraz oczekiwana długość życia. Potwierdza to rolę kapitału ludzkiego w tworzeniu potencjału gospodarczego i możliwości eksportowych analizowanych krajów.

W naszej analizie uwzględniliśmy również znaczenie swobód obywatelskich oraz nierówności dochodowych w rozwoju eksportu. Użyte przez nas miary swobód obywatelskich były statystycznie istotne zarówno dla kraju eksportującego, jak i kraju importującego. Innymi słowy, hipoteza mówiąca, że wyższy poziom swobód obywatelskich jest dodatnio związany z wielkością handlu, została potwierdzona dla strumieni handlowych krajów Europy Środkowo-Wschodniej z resztą świata. Natomiast uzyskane wyniki badań empirycznych nie potwierdziły znaczenia nierówności dochodowych.

Powyższe badanie ma istotne implikacje dla polityki społeczno-gospodarczej Polski, która znacząco odstaje pod względem rozwoju społecznego od pozostałych członków Unii Europejskiej. Indeks HDI dla Polski – najbardziej syntetyczna miara rozwoju społecznego – jest jednym z najniższych w całej Unii Europejskiej. Podsumowując, polityka wspierania rozwoju społecznego jest ważna nie tylko dla osiągnięcia spójności społecznej, ale również i dla rozwoju eksportu. Z perspektywy przeprowadzonych badań wydaje się jednak, że ważniejsze jest zapewnienie dobrego dostępu do edukacji oraz służby zdrowia niż łagodzenie nierówności dochodowych.

THE IMPACT OF SOCIAL DEVELOPMENT ON TRADE VOLUME OF CENTRAL AND EAST EUROPEAN COUNTRIES

Summary

In this paper we study the role of social factors in development of international trade using a generalized gravity model. In existing studies of determinants of bilateral trade flows only economic factors were taken into account such as their economic size, factor endowments and technology levels as well as tariff and non-tariff barriers and distance between them. Our contribution to the literature lies in extending the previous studies to include also factors measuring the level of development and social inequalities as well as civil liberties. In particular, we study the role of the aggregate index of social development – HDI and its components as well as income inequality and civil liberties.

Ewa Lechman

Politechnika Gdańska

ZRÓŻNICOWANIE GOSPODAREK POD WZGLĘDEM POZIOMU WDROŻENIA NOWOCZESNYCH TECHNOLOGII. ANALIZA EMPIRYCZNA

Wprowadzenie

Zasadniczym celem poniższego opracowania jest analiza zróżnicowania gospodarek świata, biorąc pod uwagę stopień wdrożenia w tychże nowych technologii informacyjnych i komunikacyjnych (ICTs). Do analizy wybrano 145 gospodarek, dla których możliwe było pozyskanie kompletnych danych dla okresu 2000-2010, dotyczących 5 wskaźników technologicznych. Dla pozostałych krajów dane były na tyle niekompletne, że uniemożliwiłyby to analizę empiryczną. W pracy zostały wykorzystane metody opisu statystycznego (studia porównawcze), jak również rozkłady gęstości wskaźników w gospodarkach z użyciem funkcji gęstości Kernel, w celu oceny stopnia zróżnicowania gospodarek pod względem wdrożenia ICTs w roku 2000 oraz 2010.

1. Nowoczesne technologie informacyjne i komunikacyjne – podstawowe wskaźniki

Pod pojęciem nowoczesnych technologii informacyjnych i komunikacyjnych (ICTs – *Information and Communication Technologies*) rozumie się wszelkiego rodzaju narzędzia oraz aplikacje, które umożliwiają komunikację, przekazywanie, gromadzenie, przetwarzanie informacji i wiedzy. Ich zasadniczą cechą jest relatywnie niski koszt wdrożenia i aplikacji, zdolność do szybkiego rozprzestrzeniania się (tzw. *network effect*). Pojawiające się dodatkowo pewne efekty synergii powodują, że ICTs niosą ze sobą ogromny potencjał przyspieszenia rozwoju społecznego, ekonomicznego oraz instytucjonalnego. Jednak

wraz z wdrażaniem ICTs w nowych obszarach życia społeczno-ekonomicznego w poszczególnych krajach zaczyna się jednocześnie obserwować znaczne zróżnicowanie gospodarek w obszarze wdrożenia danych technologii.

Celem prowadzonej analizy jest ocena stopnia zróżnicowania poszczególnych krajów pod względem wdrożenia nowych technologii. Na potrzeby analizy empirycznej wybrano 145 krajów świata, dla których możliwe było pozyskanie kompletnych danych dla 5 wybranych wskaźników ICTs. Analizę przeprowadzono dla roku 2000 oraz 2010. Dane z lat poprzedzających rok 2000 są na tyle niekompletne, że nie pozwalają na przeprowadzenie rzetelnej analizy. Wszystkie dane statystyczne pochodzą z baz danych International Telecommunication Union¹. Wybrano następujące wskaźniki: liczba linii telefonicznych w przeliczeniu na 100 mieszkańców (FTL – *Fixed Telephone Lines*) dla lat 2000 oraz 2010; liczba subskrypcji Internetu stacjonarnego w przeliczeniu na 100 mieszkańców (FIS – *Fixed Internet Subscribers*) dla lat 2000 oraz 2010; liczba abonentów Internetu szerokopasmowego stacjonarnego w przeliczeniu na 100 mieszkańców (FBS – *Fixed Broadband Subscribers*) dla lat 2002 oraz 2010²; liczba użytkowników Internetu w przeliczeniu na 100 mieszkańców (IU – *Internet Users*) dla lat 2000 oraz 2010; oraz liczba abonentów telefonów komórkowych w przeliczeniu na 100 mieszkańców (MCS – *Mobile Cellular Subscribers*) dla lat 2000 oraz 2010.

2. Zróżnicowanie gospodarek pod względem wdrożenia nowoczesnych technologii – analiza empiryczna

Zasadniczym celem poniższego opracowania jest analiza zróżnicowania gospodarek świata pod względem wdrożenia oraz wykorzystania ICTs. Analizie zostanie poddany poziom ich wdrożenia oraz poziom zróżnicowania pomiędzy badanymi krajami w roku 2000 oraz w 2010. Pozwoli to z jednej strony uzyskać odpowiedź na pytanie dotyczące zróżnicowania wybranych gospodarek w dwóch latach (roku 2000 oraz 2010), a z drugiej strony pozwoli na wykazanie zmian w tymże zróżnicowaniu, które można zaobserwować w przyjętym do analizy okresie 10 lat.

¹ www.itu.int

² w przypadku liczby abonentów Internetu szerokopasmowego nie udało się pozyskać danych dla roku 2000. Również w tym przypadku liczba krajów objętych analizą to 99.

Dla potrzeb analizy zostaną wykorzystane:

1. Standardowe metody opisu statystycznego – w celu określenia wartości średnich zmiennych w populacji, odchyłeń standardowych, wartości minimalnych/maksymalnych, współczynników kurtozy oraz skośności;
2. Funkcje gęstości Kernela – w celu oceny gęstości rozkładów zmiennych w badanych krajach; zostaną porównane dwa rozkłady każdej zmiennej – w roku 2000 oraz 2010.

Należy podkreślić, że prowadzone analizy nie mają charakteru normatywnego, jak również nie odpowiadają na pytania dotyczące przyczyn zaistniałego stanu rzeczy czy też istniejących związków przyczynowo-skutkowych pomiędzy zachodzącymi zmianami. Analiza ma charakter czysto statystyczny.

Tabela 1

Podstawowe statystyki opisowe dla wybranych wskaźników ICTs.
Lata 2000 oraz 2010. Analiza dla 145 krajów świata

Zmienna	Średnia	Odchylenie standardowe	Wariancja	Wartość minimalna w próbie	Wartość maksymalna w próbie	Skośność	Kurtoza ³
FXTEL2000	23,61914	21,99161	483,63	0,019768	86,07942	0,76	2,47
FXTEL2010	22,61807	18,758	351,86	0,063654	82,06812	0,77	2,86
FXINTER2000	4,712965	7,678068	58,95	0,003753	39,30231	2,28	8,32
FXINTER2010	12,06062	12,52574	156,89	0,010301	47,35439	0,94	2,69
FXBROAD~2000	1,358801	3,122654	9,75	0	22,58036	3,64	19,8
FXBROAD~2010	11,10464	12,26185	150,35	0	63,83215	1,18	4,18
INTUSERS2000	10,03332	13,75434	189,18	0,005902	51,3	1,56	4,30
INTUSERS2010	39,76555	27,45588	753,82	0,72	95	0,28	1,87
MOBILES~2000	20,21987	24,29655	590,32	0	81,48167	1,16	3,00
MOBILES~2010	96,55491	39,34037	1547,66	3,526578	206,4285	-0,016	2,96

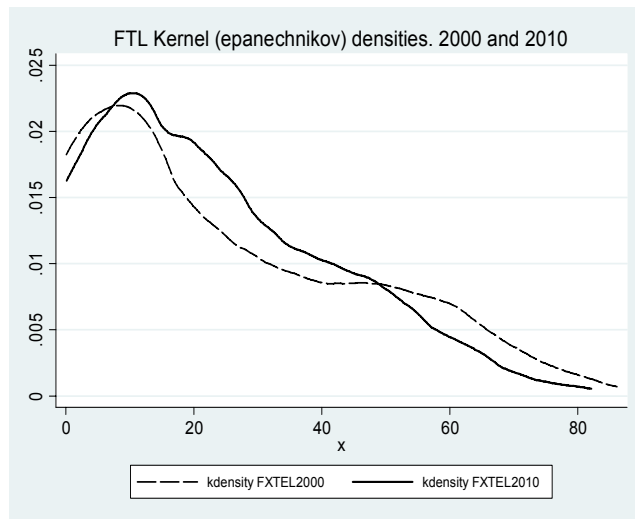
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z www.itu.int (dostęp: maj 2012), przy wykorzystaniu STATA 11.0.

Podstawowe metody opisu statystycznego pozwalają na wyciągnięcie wniosków dotyczących zróżnicowania wdrożenia ICTs w badanych krajach. Jako że próba składa się ze 145 gospodarek, badanie to można uznać za reprezentatywne. W badanym okresie (2000-2010) można zaobserwować znaczne zróżnicowanie wdrożenia ICTs pomiędzy krajami, zaś przede wszystkim znaczące zmiany w poszczególnych wielkościach świadczących o tymże zróżnicowaniu.

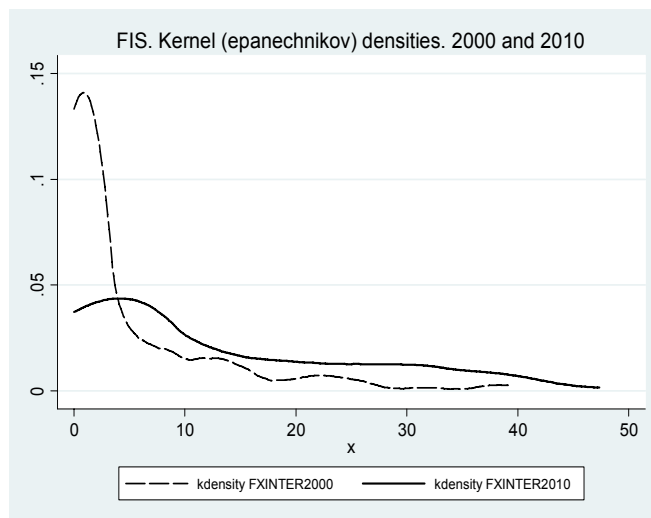
³ Fisher beta2.

Relatywnie niskie zmiany dają się zaobserwować odnośnie do wskaźnika świadczącego o wykorzystaniu telefonów stacjonarnych. W tym przypadku nieznaczny spadek wartości średniej świadczyć może o stopniowej substytucji telefonów stacjonarnych telefonią komórkową. Również niższa wartość odchylenia standardowego świadczyć może o niższym zróżnicowaniu krajów pod względem wykorzystania tego narzędzia komunikacji. Jeśli przyjrzeć się pozostałym wskaźnikom, statystyki świadczą o wysokiej dynamice zmian – zarówno pod względem średniego wykorzystania, jak również stopnia nierówności w dostępie do poszczególnych narzędzi ICTs. Najbardziej znaczące zmiany można zaobserwować w przypadku wskaźnika dotyczącego wdrożenia Internetu szerokopasmowego (FXBROAD). W latach 2000-2010 zanotowano wzrost wartości średniej z 1,35 do 11,1, przy jednoczesnym wzroście odchylenia standardowego z 3,1 do 12,26. Warto również zwrócić uwagę na zmianę wartości maksymalnych – w roku 2000 było to 81,4, zaś 10 lat później już 206,4. Taka zmiana z jednej strony świadczy o wysokiej dynamice wdrażania linii szerokopasmowych – również w krajach słabo rozwiniętych – ale również o coraz większym zróżnicowaniu w stopniu wdrożenia danego narzędzia. Do dokładniejszej analizy owego zróżnicowania posłuży nam funkcja gęstości oszacowana w dalszej części opracowania. Jeśli przyjrzeć się zmianom zachodzącym w liczbie abonentów Internetu stacjonarnego, liczbie użytkowników Internetu oraz liczbie abonentów sieci komórkowych – również widać istotne zmiany wartości średnich. W każdym z wymienionych trzech przypadków wartości średnie wzrosły ponad 3-krotnie przy jednoczesnym wzroście odchyleń standardowych. Podobnie jak w przypadku wdrożenia sieci szerokopasmowej, obserwujemy tu wysoką dynamikę wzrostu wdrożenia ICTs, przy jednocześnie rosnącym zróżnicowaniu aplikacji wybranych narzędzi ICTs pomiędzy badanymi gospodarkami.

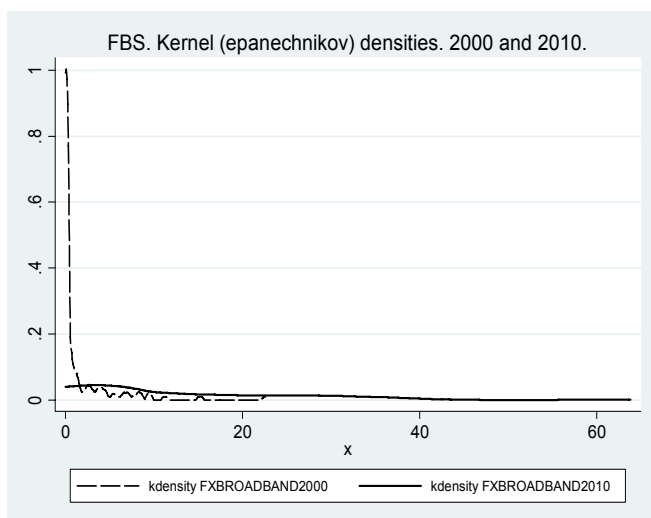
W celu pogłębienia analizy w dalszej części oszacowane zostaną funkcje gęstości, co pozwoli na ocenę rozkładu zmiennej w badanej populacji. Dla porównania na jednym wykresie zostaną nałożone dwie funkcje gęstości dla danego wskaźnika w latach 2000 oraz 2010.



Rys. 1. Zmienna FTL, funkcja gęstości Kernel. Rok 2000 (linia przerywana) oraz rok 2010 (linia ciągła)
Źródło: Ibid.

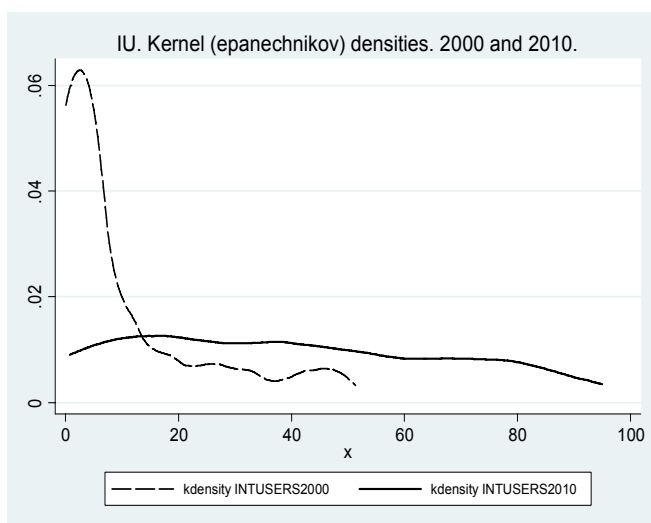


Rys. 2. Zmienna FIS, funkcja gęstości Kernel. Rok 2000 (linia przerywana) oraz rok 2010 (linia ciągła)
Źródło: Ibid.



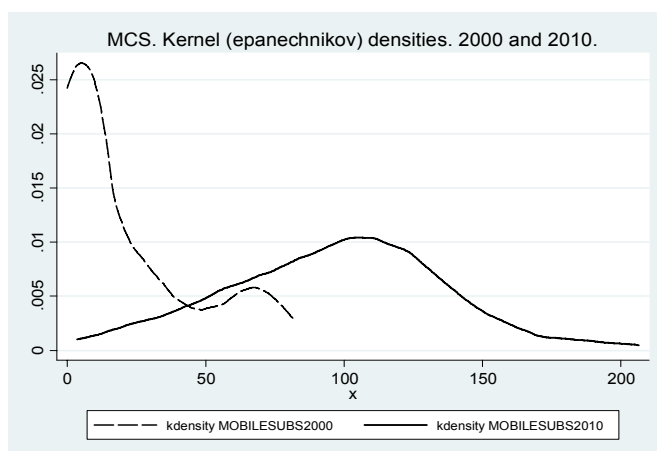
Rys. 3. Zmienna FBS, funkcja gęstości Kernel. Rok 2000 (linia przerywana) oraz rok 2010 (linia ciągła)

Źródło: Ibid.



Rys. 4. Zmienna IU, funkcja gęstości Kernel. Rok 2000 (linia przerywana) oraz rok 2010 (linia ciągła)

Źródło: Ibid.



Rys. 5. Zmienna MCS, funkcja gęstości Kernel. Rok 2000 (linia przerywana) oraz rok 2010 (linia ciągła)
Źródło: Ibid.

Oszacowane funkcje gęstości Kernel pokazują rozkłady wartości poszczególnych wskaźników ICTs w badanej grupie 145 krajów⁴. W każdym przypadku nałożono na jeden układ współrzędnych rozkład dla danego wskaźnika w roku 2000 oraz w roku 2010. Pozwala to na wyciągnięcie wniosków odnośnie do zmian w stopniu zróżnicowania całej badanej grupy krajów pod względem stopnia wdrożenia danego narzędzia ICTs. Na rys. 1 pokazano rozkład gęstości wskaźnika FTL. Różnice w rozkładach w roku 2000 oraz 2010 są nieznaczne, co wskazuje na minimalne w skali świata zmiany w stopniu wdrożenia telefonów stacjonarnych. Podobny wniosek można było wysnuć na podstawie analizy statystyk opisowych. Brak wyraźnych zmian w tym przypadku najprawdopodobniej jest efektem substytucji telefonów stacjonarnych telefonią mobilną. Rozkład dla obu lat jest praktycznie unimodalny⁵ (jednomodalny), lewostronny. Oznacza to, że wiele krajów badanej grupy cechował względnie niski średni stopień aplikacji FTL, zarówno w roku 2000, jak i 2010. Rys. 2 oraz 4 wskazują na radykalne zmiany zróżnicowania wskaźników FIS oraz IU⁶. W obu przypadkach w roku 2000 rozkłady były silnie unimodalne, co wskazywało na istnienie licznej grupy gospodarek, gdzie średnie wartości obu wskaźników były relatywnie niskie⁷. Dodatkowo w obu przypadkach na rozkładach pozostawał „ogon”⁸, co sugeruje z kolei silne zróżnicowanie wartości FIS oraz IU w krajach średnio oraz wysoko

⁴ Dla wskaźnika FBS jest to 99 gospodarek.

⁵ Dla roku 2000 można zauważyć lekką bimodalność.

⁶ Oba wskaźniki dotyczą wdrożenia oraz użycia Internetu.

⁷ Najprawdopodobniej dotyczy to gospodarek słabo rozwiniętych.

⁸ w prawej części rozkładu.

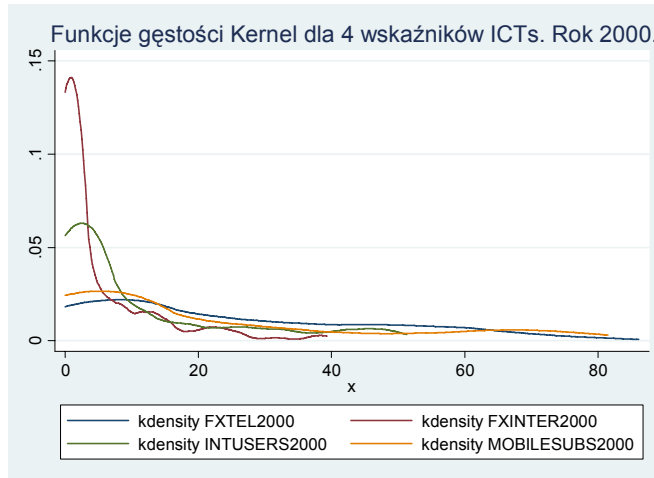
rozwinętych. W roku 2010 kształt rozkładu w obu przypadkach uległ radykalnej zmianie. Co więcej, zmiany te są analogiczne. W roku 2010 nastąpił zanik unimodalności rozkładu i obie funkcje stały się bardziej „płaskie”. Sugeruje to iż: w grupie krajów nisko rozwiniętych nastąpił w latach 2000-2010 szybki wzrost wykorzystania Internetu; wartości średnie wskaźników znacznie wzrosły w roku 2010 (w porównaniu do roku 2000); nastąpiło jednocześnie silne zróżnicowanie badanych gospodarek pod względem wdrożenia Internetu – obserwujemy wzrost nierówności pomiędzy krajami⁹.

Jak wynika z rys. 3, w przypadku użytkowników sieci szerokopasmowej nastąpiły radykalne zmiany w latach 2000-2010. Funkcja gęstości w roku 2000 jest *de facto* linią prostą, pionową, z „małym ogonem” w prawej części rozkładu. Oznacza to bardzo niski stopień – często na poziomie „0” – wdrożenia sieci szerokopasmowych w znacznej liczbie krajów (w znakomitej większości nisko i średnio rozwiniętych), oraz względnie wyższy (ale ciągle niski w kategoriach absolutnych) stopień wdrożenia danego narzędzia w krajach wysoko rozwiniętych. Dodatkowo w krajach wysoko rozwiniętych w roku 2000 można zaobserwować znaczne nierówności pod względem wdrożenia sieci szerokopasmowych. W roku 2010 funkcja gęstości jest prawie płaska na całym swoim przebiegu, co sugeruje z jednej strony bardzo wysoki postęp we wdrożeniu sieci szerokopasmowych w krajach o niskim poziomie rozwoju, zaś z drugiej wzrost stopnia zróżnicowania w stopniu wdrożenia. Ostatnim analizowanym wskaźnikiem jest liczba abonentów sieci komórkowych – MCS. Funkcja rozkładu w roku 2000 jest wyraźnie bimodalna. Obserwujemy znaczną polaryzację w grupie analizowanych gospodarek. Lewa moda prezentuje kraje o względnie niższych wartościach MCS, za to jest grupą relatywnie liczniejszą. Drugi „wierzchołek” to mniej liczna grupa krajów o relatywnie wyższych wartościach dla MCS. W roku 2010 zanika bimodalność rozkładu i obserwujemy funkcję zbliżoną kształtem do rozkładu Gaussa. Taka zmiana wskazuje na znaczny postęp we wdrożeniu MCS w krajach badanej grupy. Znaczące zmiany nastąpiły zarówno pod względem średnich wartości wskaźników w badanych gospodarkach, jak również w zróżnicowaniu wewnątrz badanej grupy.

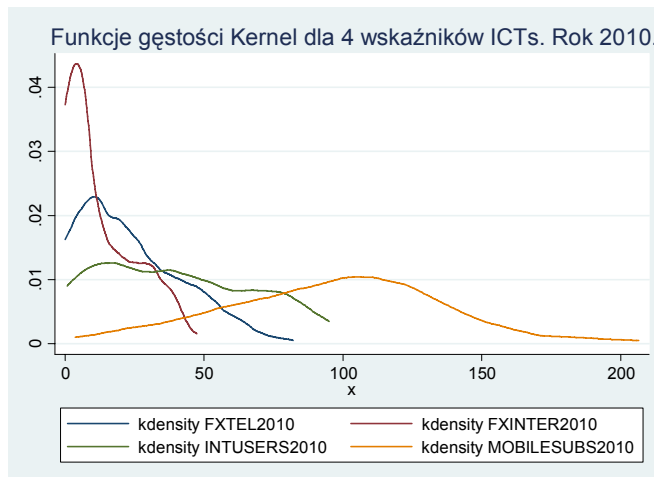
Poniżej na dwa oddzielne układy (rys. 6 i 7) współrzędnych zostały nałożone rozkłady gęstości dla wskaźników¹⁰ FTL, MCS, FIS oraz IU w roku 2000 oraz – oddzielnie – w roku 2010.

⁹ Pojęcie ‘nierówności’ nie odnosi się tu do nierówności dochodowych, a jedynie do zróżnicowania pod względem użycia ICTs.

¹⁰ Ze względu na inną niż w pozostałych przypadkach liczebność próby wskaźnik FBS został pominięty.



Rys. 6. Porównanie funkcji gęstości Kernel dla FTL, MCS, FIS oraz IU w roku 2000
Źródło: Ibid.



Rys. 7. Porównanie funkcji gęstości Kernel dla FTL, MCS, FIS oraz IU w roku 2010
Źródło: Ibid.

Na rysunkach tych wyraźnie widać znaczne podobieństwo rozkładów w roku 2000 oraz pojawiające się w badanej grupie krajów silne zróźnicowanie w roku 2010. Oznacza to podobne tendencje rozwojowe dotyczące wdrożenia podstawowych narzędzi ICTs w większości gospodarek świata.

Podsumowanie

W pracy przeanalizowano zmiany zróżnicowania stopnia wdrożenia pięciu wybranych narzędzi ICTs w 145 gospodarkach świata. W badanej grupie krajów znalazły się zarówno kraje słabo, średnio, jak i wysoko rozwinięte. Z oszacowań wynika, że w czterech przypadkach (poza FTL) można zaobserwować bardzo zbliżone do siebie trendy. W roku 2000 stopień wdrożenia poszczególnych narzędzi ICTs był relatywnie niski w licznej grupie krajów, zaś w okresie 2000-2010 nastąpiły radykalne zmiany. W każdym przypadku nastąpił znaczny wzrost wartości średnich w badanej grupie, silny wzrost zróżnicowania krajów pomiędzy sobą – wynika to zarówno ze znacznego wzrostu odchyłeń standardowych, jak również z rozkładu funkcji gęstości Kernel. Oznacza to, że wysokiej dynamice zmian (wysokiej dynamice wzrostu) wdrożenia ICTs w poszczególnych krajach towarzyszy jednocześnie zjawisko różnicowania (powstawania nierówności) pomiędzy krajami.

CROSS-NATIONAL INEQUALITIES IN ICTS APPLICATIONS. AN EMPIRICAL ANALYSIS

Summary

The main aim of the paper is to learn about the cross national differences in ICTs adoption and application. The author analyzes the inter countries inequalities in terms of 5, arbitrary set ICTs indicators, which are: fixed telephone lines, cellular subscribers, fixed Internet subscribers, Internet users and fixed broadband subscribers¹¹. The main analytical tools applied are: basic descriptive statistical analysis and Kernel densities functions. The empirical evidence covers the period 2000-2010 and the country set consists of 145 worldwide economies.

¹¹ Each one for 100 inhabitants.

Elżbieta Pohulak-Żołędowska

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

MIEJSCE NAUKI W KREOWANIU INNOWACJI WE WSPÓŁCZESNYCH GOSPODARKACH

Wprowadzenie

Nie ulega wątpliwości, że wiedza jest istotnym elementem wpływającym na tworzenie innowacji. W warunkach współczesnych gospodarek szczególne znaczenie odgrywa wiedza wytwarzana w uniwersytetach – jak określił to Metcalfe – fabrykach wiedzy. Uniwersytety współcześnie pełnią więc ważną rolę w rozwoju gospodarek – dostarczają jej głównego zasobu – wiedzy. Zasób ten uosobiony jest zarówno w kapitale ludzkim (absolwenci, naukowcy), jak również w efektach prac badawczych prowadzonych na uniwersytetach. Dzięki wykształconej kadry możliwa jest implementacja coraz bardziej zaawansowanej wiedzy naukowej (powstałej często w uniwersyteckich laboratoriach) do zastosowań przemysłowych, jak również samo prowadzenie badań. Natomiast badania naukowe prowadzone w uniwersytetach coraz częściej nadają tempo i kierunek rozwojowi nowych dyscyplin i przemysłów – czyli również gospodarek (przykładem może tu być nano- czy biotechnologia, powstałe właśnie w uczelnianych laboratoriach, a nie w fabrycznych halach). Nie ulega wątpliwości, że wykorzystanie nauki akademickiej do tworzenia innowacji jest ideą kuszącą, jednak niepozbawioną pułapek. Aby nauka mogła wpływać na innowacyjność gospodarek, instytucje, w których powstaje – uniwersytety – muszą posiadać zasoby niezbędne do tworzenia adekwatnej do potrzeb rynku wiedzy. Nie jest to możliwe bez integracji sfery edukacyjnej i badawczej uniwersytetów. Edukacja zapewnia wykształcony, świadomy personel, który tworzy tzw. zdolność absorpcyjną dla nowej, innowacyjnej wiedzy naukowej, która może być wykorzystana w przedsiębiorstwach. Zmiany, jakie zachodzą zarówno w systemie badań naukowych, przebiegu procesu innowacyjnego, czy w końcu – organizacji badań naukowych, nie ułatwiają znalezienia optymalnego, proinnowacyjnego sposobu powiązania nauki akademickiej ze światem biznesu. Ponadto różnorodność systemów edukacyjnych Europy uwarunkowana historycznie dodatkowo utrudnia systemowe podejście do zagadnienia innowacji akademickich. Celem opraco-

wania jest próba określenia cech proinnowacyjnego środowiska, w którym nauka akademicka może służyć innowacyjności gospodarki. Jako przykład posłużą rozwiązania stosowane w USA, niektórych krajach europejskich i Japonii.

1. Ekonomiczne znaczenie nauki

Pomysł, że wiedza może mieć znaczenie gospodarcze, nie jest nowy. Adam Smith w 1776 roku podjął temat ekonomicznego znaczenia kapitału ludzkiego. Jednakże powoływanym najczęściej ekonomistą, który jako pierwszy spośród teoretyków ekonomii dostrzegł znaczenie innowacji dla rozwoju przemysłu, był Joseph Schumpeter. Co prawda nie zauważał on roli nauki jako decydującego w procesie innowacji czynnika, wyróżniał za to specjalną kategorię przedsiębiorcy – innowatora, będącego w awangardzie zmian w przedsiębiorstwie.

Mimo iż istnieje wiele przykładów prowadzenia systematycznych badań naukowych w początkach XX stulecia (np. W przemyśle chemicznym), próby spożytkowania tej wiedzy dla zastosowań przemysłowych lub też jakichkolwiek innych są niezmiernie rzadkie¹. Nie ulega wątpliwości, że to doświadczenia II wojny światowej dostarczyły pomysłów na spożytkowanie nauki do cywilnych czy też przemysłowych celów. Znamienny jest w tym miejscu przykład Stanów Zjednoczonych, gdzie naukowcy wspierali realizację celów wojskowych. Te nowe relacje nauki i przemysłu, wsparte pozytywnymi doświadczeniami II wojny światowej, doprowadziły do ugruntowania roli nauki w społeczeństwach Zachodu². W 1944 roku, podczas prezydentury F.D. Roosevelta i na jego polecenie, Biuro Badań Naukowych i Rozwoju wydało raport pt.: *Science the Endless Frontier*. Raport ten stał się kamieniem milowym amerykańskiej powojennej polityki naukowej. W raporcie tym rekomendowano przeznaczanie publicznych środków finansowych na wsparcie uniwersyteckich badań naukowych. Podkreślano również konieczność pozostawienia uniwersytetom swobody w zarządzaniu oraz intelektualnej autonomii. W zamian za takie przywileje dane uniwersytetom spodziewano się korzyści pod postacią dyfuzji zdobytej wiedzy w społeczeństwie i w gospodarce. Raport podniósł dwie ważne kwestie dotyczące badań naukowych – ideę nauki jako dobra publicznego oraz przedstawił zarys tzw. liniowego modelu innowacji. Te idee rozprzestrzeniły się

¹ M. Nieminen, E. Kaukonen, Universities and the R&D Networking in a Knowledge-Based Economy. A Glance at Finnish Developments, SITRA Reports series 11, Helsinki 2001, s. 15.

² H. Brooks, National science policy and technological innovation, w: The Positive Sum Strategy. Harnessing technology for economic growth, red. R. Landau, N. Rosenberg, National Academy Press, Washington D.C. 1986, s. 122-126.

jako sposób myślenia o związku nauki ze społeczeństwem w innych krajach Zachodu³.

Przez długi czas po II wojnie światowej liniowy model innowacji był dominującym modelem, obecnym zarówno w teoretycznych debatach, jak i w ustaleniach polityki naukowo-technologicznej państw. W myśl tego modelu badania podstawowe tworzą teorie i odkrycia, które są weryfikowane w trakcie procesu badań stosowanych, testowane w trakcie prac rozwojowych i później komercjalizowane jako innowacje przemysłowe. Każdy etap liniowego modelu innowacji kończy się produktem, który jest niezbędny na „wejściu” do kolejnego etapu procesu innowacji (*output* jednego etapu to *input* kolejnego). Przepływ wiedzy jest w tym modelu jednokierunkowy⁴.

Model liniowy innowacji razem z ideą nauki jako dobra publicznego stworzyły podwaliny autonomii uniwersytetów. Skoro powstawanie innowacji było poniekąd automatycznie zapewnione dzięki prowadzeniu badań podstawowych, nie było potrzeby interwencji w realia badań naukowych. Z drugiej strony interwencja w tak prowadzoną politykę naukową byłaby uważana za próbę zniekształcenia systemu badań naukowych, gdzie badacze są ekspertami w dziedzinie... wyłącznie własnych badań.

Jako rozwiązanie alternatywne do liniowego procesu innowacji zaprezentowano tzw. łańcuchowy model innowacji⁵. Zgodnie z tym modelem miejsce nauki znajduje się przy procesie rozwoju innowacji, tak aby mogła być użyta w razie potrzeby. Co więcej, nauka może być tu podzielona na dwie składowe: znaną wiedzę naukową oraz badania naukowe. Jeśli pojawia się problem z innowacją – w pierwszej kolejności jest używana istniejąca wiedza, w przypadku, gdy jest niewystarczająca – uruchamiane są badania naukowe. Oznacza to, że badania naukowe nie inicjują innowacji, a jedynie usprawniają proces jej powstawania. Literatura przedmiotu nakreśla jeszcze inne, współczesniejsze modele innowacji – są to model sieciowy innowacji oraz innowacja typu *open (open innovation)*.

W dzisiejszych czasach ekonomiczne znaczenie nauki jest odzwierciedlane poprzez stosunek rządów do wydatków na badania i rozwój i wynosi od 4,2% PKB w Izraelu, poprzez 3,3% PKB w Japonii i Szwecji, 2,3% w Niemczech, 1,9% we Francji i 1,7% PKB w Wielkiej Brytanii⁶.

³ M. Nieminen, E. Kaukonen, op. cit., s. 17.

⁴ S.J. Kline, N. Rosenberg, An overview of innovation, w: The Positive Sum Strategy, op. cit., s. 285.

⁵ Ibid., s. 260.

⁶ 2011 Global R&D Funding Forecast, www.battelle.org

2. Modele wytwarzania wiedzy w gospodarkach

W ciągu ostatnich dziesięcioleci wzrost gospodarczego znaczenia informacji, wiedzy, przyśpieszenie przemian technologicznych czy w końcu globalizacja gospodarki światowej spowodowały zmianę oczekiwań co do systemu jej tworzenia (a właściwie produkcji). Wszystkie podmioty (zarówno uniwersytety, jak i przedsiębiorstwa czy publiczne instytucje badawcze), które tworzą wiedzę o potencjalnie gospodarczym przeznaczeniu, muszą stawić czoła nowym wyzwaniom, możliwościom i ograniczeniom w jej produkcji. Zależność pomiędzy potrzebami społeczeństwa a rozwojem naukowym spowodowała zmianę znaczenia systemu badawczo-rozwojowego.

Przemiany te są odpowiedzialne za nową dynamikę organizacji systemu badań. Rosnąca konkurencja międzynarodowa i szybki rozwój nowych technologii spowodowały poszukiwanie nowych źródeł wiedzy technicznej. Rola uniwersytetów jako podmiotów zaangażowanych w tworzenie wiedzy będącej efektem badań jedynie podstawowych okazała się w takich warunkach niewystarczająca. Szybki rozwój technologiczny spowodował powstanie popytu na gotowe rozwiązania – wiedzę gotową do aplikacji, która może być bazą innowacji.

Z drugiej strony rosnąca złożoność problemów naukowo-badawczych oraz powstanie wielo- i ponaddiscyplinarnych projektów badawczych spowodowało konieczność nowego spojrzenia na organizację systemu badań naukowych. Tradycyjna kultura i struktura badań uniwersyteckich stanowi wobec nowych warunków gospodarczych raczej barierę niż element wsparcia produkcji wiedzy.

Ważnym głosem w dyskusji nad zmienną naturą procesu produkcji wiedzy jest głos określający nowy model produkcji wiedzy jako model 2⁷. Główną tezą jest stwierdzenie, że zaszła radykalna zmiana w wytwarzaniu wiedzy naukowej – zmiana ta polega na odchodzeniu od tradycyjnego – skoncentrowanego na poszczególnych dyscyplinach naukowych modelu 1. W jego miejsce pojawia się zorientowany na zastosowanie, aplikacyjny model wytwarzania wiedzy. Najważniejszą cechą, która wydaje się odróżniać model 2 od modelu 1, są nieustanne negocjacje. Wiedza powstaje w procesie ciągłych negocjacji potrzeb, interesów i specyfikacji zaangażowanych podmiotów (takie podejście do wytwarzania wiedzy jest bliskie modelowi łańcuchowemu innowacji).

Przesłankami rozwoju nowego modelu produkcji wiedzy są niewątpliwie: ekspansja producentów wiedzy – strony podażowej oraz równoległy rozwój popytu na wyspecjalizowaną wiedzę. Należy również zauważyć, że model 2

⁷ M. Gibbons, C. Limoges, H. Nowotny, S. Schwarzman, P. Scott, M. Trow, *The new production of knowledge*, London 1994.

nauki powstał jako odpowiedź na niedoskonałości modelu 1. Finansowanie nauki ze źródeł pozauczelnianych było (i jest) zasadniczym problemem w przypadku tradycyjnego modelu tworzenia nauki. Ponadto konieczność bliskiej współpracy z przedsiębiorstwami czy też innymi uniwersyteckimi ośrodkami badawczymi albo z jednostkami rządowymi sprawiła, że granice tradycyjnego modelu produkcji wiedzy zostały złagodzone lub też uległy zatarciu. Zatarciu również uległy różnice między nauką „czystą” i stosowaną oraz między badaniami prowadzonymi z czystej ciekawości i na „zamówienie”. Oznacza to, że w zależności od dyscypliny naukowej zarówno model 1, jak i 2 mają możliwość zastosowania. Model 2 wykracza znacznie poza tradycyjny kontekst dyscypliny naukowej, podczas gdy nauka akademicka w dużej mierze funkcjonuje zgodnie z założeniami modelu 1. Należy jeszcze zauważyć, że interakcja modeli ma głębsze podstawy. Niezależnie od rodzaju uprawianych badań podstawy teoretyczne wszyscy czerpią ze szkół wyższych, edukujących tradycyjnie, w imię tradycyjnych wartości nauki.

Idea rynku i wiara w niezawodność jego sił odcisnęła piętno na koncepcji wiedzy obecnej w krajach Zachodu⁸. Dzięki wsparciu udzielonemu twórcom wiedzy przez system prawny, a w szczególności przez powstanie praw własności intelektualnej, wiedza przechodzi ciągły proces *utowarowiania*. Innymi słowy, można zauważyć, że społeczne znaczenie nauki zmienia się. Nawet jeśli przyznamy, że granica pomiędzy publiczną i prywatną wiedzą naukową nigdy nie była wyraźna, to coraz częściej można zauważyć traktowanie efektów akademickich badań naukowych prowadzonych z powodu czystej naukowej ciekawości jako własności intelektualnej, która musi podlegać ochronie.

Taki kierunek rozwoju produkcji wiedzy nastęrcza problemów. J. Ziman⁹ twierdzi, że model 2 produkcji wiedzy stanowi zdecydowane odejście od klasycznych mertonowskich norm i etosu nauki. Twierdzi on, że zdecydowanie aplikacyjny charakter badań prowadzonych w modelu 2, badań dotyczących konkretnego komercyjnego rozwiązania oznacza, że model 2 ma charakter własnościowy i że można chronić prawa do rozwiązań powstałych w jego efekcie. Co oznacza, że wyniki badań, które w warunkach czystej akademickiej nauki należałoby jak najszybciej opublikować, w przypadku nauki przemysłowej stanowią własność intelektualną i z powodów komercyjnych pozostaną utajnione.

Podsumowując, Ziman podkreśla, że tradycyjna nauka akademicka oferuje rezultaty niezliczonych badań, co można uznać za pewnego rodzaju marnotraw-

⁸ L.A. Whitt, *Biocolonialism and the commodification of knowledge*, „Science as Culture” 1998, No. 7, s. 33.

⁹ J. Ziman, *Real Science. What it is, what it means?*, Cambridge University Press, Cambridge 2000.

stwo. Model 2 stara się przeciwdziałać temu marnotrawstwu poprzez faworyzowanie badań nad konkretnymi problemami i ograniczanie zakresu ich różnorodności. Daje to możliwość nowego rodzaju współpracy nauki z biznesem, gdzie wiedza ukryta jest wartością dominującą, a prywatyzacja wiedzy odbywa się poprzez „prywatyzację” osoby prowadzącej badania.

3. Uniwersytety a wytwarzanie wiedzy

W okresie między II wojną światową i latami 70. badania akademickie były przeważnie finansowane ze środków publicznych. Takie rozwiązanie stanowi odbicie tzw. modelu Arrowa-Nelsona, zgodnie z którym badania naukowe są zasadniczo dobrem publicznym i z tego powodu powinny być finansowane ze środków publicznych. Co prawda powiązania z przemysłem nie były postrzegane jako główna misja uniwersytetów (którą było nauczanie i tzw. czysta nauka), jednakże można było zaobserwować pewne przejawy współpracy tych podmiotów, szczególnie w dziedzinach takich jak chemia, fizyka i biologia¹⁰. Współpraca ta miała postać zarówno badań podstawowych, chociaż szerzej posługiwano się konsultacjami w sprawie badań stosowanych i rozwoju eksperymentalnego (testowanie materiałów, opracowywanie procesów). Większość jednak tych kontaktów miała charakter nieformalny.

Lata 70. XX wieku to okres napięć w relacjach nauka – przemysł. Wzrost popularności edukacji akademickiej, cięcia budżetowe wydatków na badania akademickie, osłabienie popytu przedsiębiorstw na tego typu badania doprowadziły do rozluźnienia więzi nauki z przemysłem. Dopiero lata 80., za sprawą Stanów Zjednoczonych, to renesans współpracy uniwersytetów z przedsiębiorstwami. Przykład sukcesu Doliny Krzemowej i powstanie biotechnologii stały się pozytywnymi przykładami skutecznej współpracy uniwersytetów z przedsiębiorstwami i zapoczątkowały tzw. amerykański, wsparty na nauce, model rozwoju gospodarczego, a pogląd, że uniwersytety mogą i powinny stać się kluczowymi podmiotami stymulującymi wzrost gospodarczy, szybko stał się priorytetem polityk gospodarczych wielu europejskich krajów¹¹.

Polityki te zostały oparte głównie na próbie przeniesienia „amerykańskiego modelu” współpracy nauki z biznesem na scenę europejską. Podstawowym pro-

¹⁰ B. Coriat, F. Orsi, O. Weinstein, Does Biotech Reflect a New Science-based Innovation Regime?, „Industry and Innovation” 2003, Vol. 10, No. 3, s. 231-253.

¹¹ G.S.F. Bruno, L. Orsenigo, Variables influencing industrial funding of academic research in Italy. An empirical analysis, „International Journal of Technology Management” 2003, No. 26(2/3/4), s. 279.

blemem w realizacji tego modelu jest znalezienie właściwej „odległości” pomiędzy światem nauki i przemysłem oraz kwestia doboru odpowiednich zachęt i instytucji, które wypełnią tę „lukę”.

4. Organizacja badań naukowych w USA i w Europie

Pojemność programu studiów i badań na uniwersytetach amerykańskich jest ściśle związana ze źródłami finansowania. W początkowym okresie funkcjonowania uniwersytety w USA były finansowane ze środków stanowych. Taka właśnie forma ich finansowania sprawiła, że władze uniwersyteckie, chcąc pozyskać środki z budżetu stanowego, musiały się wykazać dużą wrażliwością na potrzeby lokalnego przemysłu. Skuteczna współpraca na arenie lokalnej dała początek¹² współdziałania uniwersytetów z przedsiębiorstwami w większej skali. Finansowanie działalności z budżetów stanowych zastąpiono finansowaniem z budżetu federalnego. Obecnie finansowanie badań w USA odbywa się również ze środków federalnych, jednak nastąpiła znaczna decentralizacja i wsparcia finansowego mogą również udzielać różne publiczne instytucje, jak np. NSF czy NIH¹³.

Dla porównania, w Europie publiczne środki finansowe przeznaczone na naukę są dużo bardziej scentralizowane i, co za tym idzie, ich dystrybucja jest zbiurokratyzowana. Spektrum oddziaływania uniwersytetów na rozwój gospodarek jest szerokie i dotyczy zarówno aktywności edukacyjnej, jak i badawczej uniwersytetów. Jak pokazują badania¹⁴, nie bez znaczenia jest tu sposób organizacji funkcjonowania uniwersytetów. W USA organizacja badań i edukacji posiada cechy, które usprawniły zarówno wytwarzanie badań o wysokiej jakości, jak i mobilność zasobów pomiędzy uczelnią a światem biznesu¹⁵. W USA (i częściowo w Wielkiej Brytanii) to wydziały uczelni stanowią jej główne jednostki organizacyjne. Zaletą takiego rozwiązania jest fakt, że wydziały koncentrują naukowców wielu dyscyplin i mogą gwarantować, dzięki „naturalnej” bliskości, większą interdyscyplinarność i konkurencyjność zarówno badań, jak i absolwentów.

W Europie podstawowymi jednostkami organizacyjnymi uczelni częściej były (i są) instytuty, z natury mniej interdyscyplinarne i w większym stopniu zdominowane osobą (i osobowością) profesora. Konsekwencją takiego stanu rzeczy może być fakt, że uniwersytety w USA wykazują dużo większą elastyczność i szybkość w otwieraniu, budowaniu nowych naukowych dyscyplin, po-

¹² Wspomniane już „Science, the endless frontier” V. Busha.

¹³ National Science Foundation, National Institute of Health.

¹⁴ K. Hill, Universities in the US National Innovation System, ASU, March 2008.

¹⁵ G.S.F. Bruno, L. Orsenigo, op. cit., s. 280.

wstających w celu wsparcia nowych przemysłowych technologii¹⁶. Należy jednocześnie zauważyć, że ścisła integracja badań i edukacji w USA zostały osiągnięte przez separację studiów na poziomie dyplomowym (magisterskim) i podyplomowym (doktoranckim). Stworzenie zorientowanych na badania studiów doktoranckich pociągnęło za sobą kilka istotnych konsekwencji. Przede wszystkim studenci (doktoranci) są kształceni dla działalności badawczej w grupach badawczych, które składają się ze studentów i profesorów danego wydziału uczelni. Taka aranżacja zespołu badawczego pozwala z jednej strony na pracę w interdyscyplinarnym zespole, ale i jest źródłem podstawowego doświadczenia w zarządzaniu stosunkowo złożoną organizacją. Czyli poza czysto badawczymi umiejętnościami pozwala jednocześnie członkom zespołu szkolić swoje zdolności organizacyjne. Członkowie zespołów badawczych samodzielnie poszukują środków finansowych na realizację badań i są oceniani na podstawie dorobku i stopnia samodzielności badawczej¹⁷.

W Europie integracja sfery edukacji i badań nie jest tak zaawansowana jak w USA. Uwarunkowane głównie historycznie głębokie różnicowanie systemów edukacji akademickiej w krajach europejskich jest koronną cechą systemu edukacji na Starym Kontynencie. Jednakże, mimo dużych różnic, struktura europejskich systemów akademickich posiada kilka cech wspólnych, które mogą być porównane do systemu anglosaskiego. Jedną z tych cech są studia doktoranckie. Stanowią one w Europie stosunkowo nową innowację¹⁸. Nie wydają się jednak posiadać tak prorynkowego charakteru jak w USA¹⁹. Kolejną cechą wspólną dla europejskich uniwersytetów jest częste rozdzielanie sfery edukacyjnej i badawczej uniwersytetów. Można zauważyć, że w wielu krajach europejskich badania są w znacznym stopniu oddzielone od sfery edukacyjnej i skoncentrowane w specjalistycznych instytucjach. Co więcej, trwałość akademickich struktur, ich hierarchiczność i zbiurokratyzowanie stanowi z pewnością utrudnienie dla nowych idei. W świetle przedstawionych badań można wywnioskować, że rozwój różnych typów instytucji mających na celu wsparcie transferu technologii, funkcjonujących „na styku” nauki i biznesu, może być uważany za próbę wypełnienia luki między sferą edukacyjną i badawczą uniwersytetów oraz za swego rodzaju ucieczkę od biurokratycznych reguł akademickich.

Jak pokazuje rys. 1, w badanych krajach istnieją znaczne różnice w wykorzystywaniu personelu badawczego. Warto zwrócić uwagę na Francję. Ma ona jeden z większych spośród badanych krajów udział personelu „publicznego” w sferze

¹⁶ D.C. Mowery, N. Rosenberg, *Paths of Innovation: Technical Change in 20th Century America*, Cambridge University Press, New York 1998.

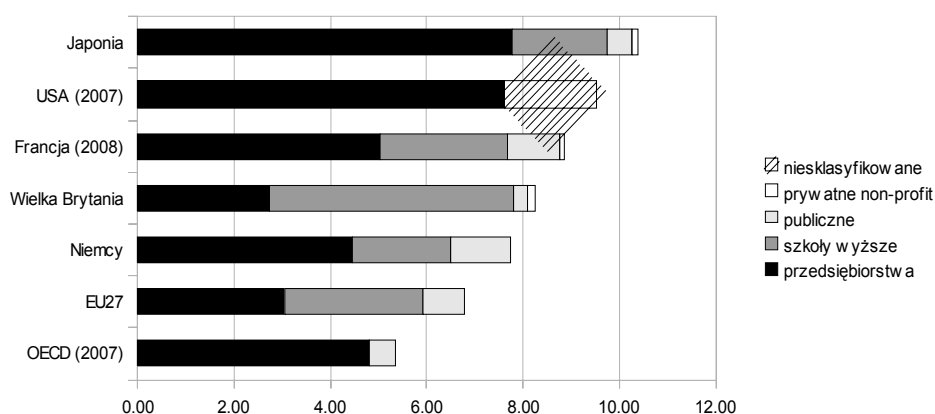
¹⁷ G.S.F. Bruno, L. Orsenigo, *op. cit.*, s. 280.

¹⁸ Jednakże wydaje się, że w wielu przypadkach stanowią one po prostu kolejny etap edukacji i nie mają takiego charakteru jak studia doktoranckie w USA.

¹⁹ Mówiąc o prorynkowym nastawieniu, autorka ma na myśli orientację badań, nie uczelni.

B&R. Dodatkowo jest trzecim, po Japonii i USA, krajem, jeśli chodzi o liczbę personelu badawczego. Jest to związane z faktem, że Francja to jeden z bardziej jaskrawych przykładów systemu badawczego kontrolowanego przez władze centralne i separacji edukacji od sfery badań²⁰. Natomiast większość badań jest prowadzona we Francji w licznych instytucjach niezwiązanych z uniwersytetami.

Na szczególną uwagę w krajobrazie organizacji badań naukowych zasługuje Japonia, jako kraj reprezentujący zupełnie inne, różne od europejskiego podejście. Japonia prezentuje stosunkowo wysoki udział wydatków na B&R w PKB, jednakże te wydatki dotyczą głównie sfery rozwoju, nie badań. Japońskie uniwersytety są liderami w edukacji inżynierów. Powodem do dumy jest ukończenie studiów inżynierskich. Nie ma presji doskonałości badań naukowych i edukacji specjalistów. W Japonii uniwersytety są stworzone nie w celu prowadzenia badań podstawowych, a w celu selekcji i szkolenia studentów do pracy w konkretnych dyscyplinach. Odpowiedzialność za sferę badań i szkolenie naukowców spoczywa na przemyśle. Rodzi to pewne konsekwencje – wiedza powstała wskutek badań podstawowych ma wówczas charakter wiedzy prywatnej, wykorzystywanej na potrzeby przedsiębiorstwa. Kwestia kształcenia przyszłych naukowców również spoczywa na japońskich przedsiębiorstwach, które mają duży problem z dopasowaniem specyfiki wydziałów do planu studiów.



Rys. 1. Personel badawczy według sektora tworzącego B&R, 2009 rok (w przeliczeniu na 1000 zatrudnionych)

Źródło: Za OECD, Main Science and Technology Indicators, May 2010.

Natomiast modelowym przykładem współpracy nauki i biznesu są Stany Zjednoczone. Zdecydowana większość personelu badawczego wywodzi się z przedsiębiorstw, co może oznaczać istnienie modelu 2 produkcji wiedzy w tym

²⁰ K. Hill, op. cit.

kraju lub wręcz wytwarzanie wiedzy w myśl zasad nauki przemysłowej. Oznaczać to może fakt istnienia na tyle ścisłych zależności pomiędzy uniwersytetami i przedsiębiorstwami, że trudno jest wyodrębnić poszczególnych aktorów procesu badawczego.

Podsumowanie

Nauka zawsze odgrywała dużą rolę w wytwarzaniu innowacji. Nie ulega jednak wątpliwości, że w warunkach współczesnych gospodarek jej znaczenie rośnie. Współcześnie innowacje powstają na bazie nowej wiedzy, co oznacza, że proces tworzenia innowacji można utożsamić z prowadzeniem badań naukowych. Istotnymi podmiotami w tworzeniu innowacji są naukowcy. Niebagatelną rolę pełnią tu uniwersytety, których podstawową funkcją jest funkcja edukacyjna. Drugorzędną funkcją uniwersytetów są akademickie badania naukowe. W zależności od motywu prowadzenia badań możemy je określić jako prowadzone zgodnie z modelem 1 lub 2. Trzeciorzędną funkcją uniwersytetów jest współpraca z przemysłem w celu tworzenia innowacji. Do zapewnienia ciągłości procesu innowacyjnego niezbędne jest łączenie w uniwersytetach funkcji edukacyjnej z badawczą. Edukacja zapewnia wykształcony personel przedsiębiorstwom. Edukacja w interakcji z badaniami naukowymi powiększa tzw. zdolność absorpcyjną przedsiębiorstw, czyli możliwości korzystania z fachowej wiedzy wytwarzanej w uniwersytetach. Liderem w stosowaniu takiego podejścia są Stany Zjednoczone. Europejskie uniwersytety mogą również wspierać innowacje, jednakże istnieją bariery utrudniające ten proces. Przede wszystkim w większości uniwersytetów europejskich mamy do czynienia ze znaczną separacją sfery badań i edukacji, do tego stopnia, że zajmują się tymi sferami oddzielne instytucje. Centralizacja i biurokratyzacja to podstawowe „grzechy” europejskich uniwersytetów. Próby uwrażliwienia nauki na potrzeby rynku odbywają się przede wszystkim poprzez tworzenie tzw. instytucji pośrednich, mających na celu wypełnić lukę między nauką a przedsiębiorstwami. Przejętym z USA pomysłem, który ma zwiększyć dynamikę i elastyczność prowadzonych badań, jest szerokie wprowadzenie studiów doktoranckich. W warunkach europejskich (w tym i polskich) oznacza to często jedynie kolejny szczebel edukacji i nie zwiększa ani jakości, ani konkurencyjności prowadzonych badań.

Nie ulega wątpliwości, że zbiurokratyzowany i hierarchiczny charakter europejskich uniwersytetów utrudnia stworzenie skutecznej przestrzeni badawczej, a co za tym idzie, skutecznego systemu innowacyjnego. Konsekwencją takiego

stanu rzeczy jest tzw. europejski paradoks, który pokazuje, że prowadzone badania naukowe nie zawsze przekładają się na innowacyjność gospodarek.

THE ROLE OF SCIENCE IN CREATING INNOVATIONS OF MODERN ECONOMIES

Summary

Nowadays modern economies strongly rely on knowledge, because of its ability to support economic development and wealth. The knowledge, and especially the scientific knowledge is a factor of great importance for the economic development. Innovations at present, more often result from theoretical research than from business practice. The innovation process, traditionally shaped in a 3 level process of basic, applied research and experimental development is a subject to change. The change concerns both the presence of science in the innovation process as a whole (chain linked model) and the change in the essence of knowledge – important notice on the „tacit” nature of knowledge shows that the human factor in innovation process broadens the sense of innovation process. The networked or open innovation models also encompass scientific research as a part of the process.

Magdalena Cyrek

Uniwersytet Rzeszowski

DYSPROPORCJE W ROZWOJU USŁUG WIEDZOCHŁONNYCH ZAAWANSOWANYCH TECHNOLOGICZNIE BARIERĄ KONWERCENCJI GOSPODAREK UNII EUROPEJSKIEJ

Wprowadzenie

Współczesny rozwój społeczno-gospodarczy wiąże się z przekształceniami w kierunku gospodarki opartej na wiedzy (GOW). Przebieg tej transformacji jest procesem wielowymiarowym i nie do końca rozpoznanym. L.W. Zacher¹ przedstawia trzy modele przemian: rozrostu i wypierania, transformacyjny oraz skumulowany. W pierwszym ujęciu pojawiające się „zarodki nowego” stopniowo rozrastają się i wypierają elementy tradycyjne. W drugim nowe formy aktywności oddziałują na tradycyjne, które do pewnego stopnia zmieniają swoją istotę, a jednocześnie zwrotnie oddziałują na obszary nowoczesne. Trzecie ujęcie wskazuje na złożoność ewolucji, która przebiega zarówno w formie wypierania „starego” przez „nowe”, jak i zróżnicowanych faz transformacji. Koncepcje te uzasadniają identyfikację obszarów, które cechują się największym stopniem wiedzochłonności i generują silne efekty dyfuzyjne.

W GOW uruchomione zostają endogeniczne czynniki przesądzające o procesach wzrostu wydajności i produkcji, a w efekcie dobrobytu. Państwa i regiony, które tworzą, asymilują i wykorzystują wiedzę w sposób efektywny, zdolne są do dynamicznego rozwoju. Obszary przestrzenne, w których procesy kreacji i użytkowania wiedzy nie są wystarczająco zintensyfikowane, pogłębiają dysproporcje rozwojowe i zagrożone są marginalizacją. Stopień oparcia gospodarek na wiedzy jest więc czynnikiem przesądzającym o możliwościach konwergencji.

¹ L.W. Zacher, Dochodzenie do „nowej gospodarki”: etykiety, modele, wzorce, strategie i polityki, w: „Nowa gospodarka” a transformacja, red. M. Piątkowski, TIGER, Warszawa 2003, s. 331-344.

Za jeden z istotnych wyznaczników rozwoju GOW uznaje się wzrastające znaczenie branż wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie. W dziedzinach tych wiedza w największym stopniu jest podstawą procesów gospodarowania, gdyż charakteryzują się one szczególnie wysokim poziomem nakładów na badania i rozwój (B+R) oraz zaangażowania kapitału ludzkiego². M. Peneder, S. Kaniowski i B. Dachs³ zwracają uwagę, że obecny rozwój gospodarki jest związany głównie z grupą usług opartych na wiedzy i może być określany mianem „kwaternalizacji”. W usługach wiedzochłonnych szczególnie niezbędne są umiejętności precyzyjnego przetwarzania właściwej informacji, którymi dysponuje wykształcona siła robocza. Wdrażane zmiany technologiczne i organizacyjne determinują zaś wysokie tempo wzrostu produkcji w tej grupie usług. Usługi oparte na wiedzy nie tylko bezpośrednio uczestniczą w rozwoju gospodarczym poprzez wzrost zatrudnienia i dochodu wypracowanego w ich ramach, ale ponadto umożliwiają transfer wiedzy i specjalizację. Odgrywają one coraz większą rolę jako dostawcy nakładów pośrednich i stają się coraz poważniejszym źródłem innowacji, różnicowania produktów oraz wzrostu produktywności.

Działalność o charakterze usługowym jest w znacznie większym stopniu niż działalność przemysłowa ukierunkowana na poziom lokalny. Wynika to z typowych cech usług, takich jak: bezpośredniość relacji międzyludzkich, jednoczesność procesu świadczenia i konsumpcji, niematerialny efekt wykonanej pracy czy nietrwałość usługi. W efekcie to przede wszystkim usługi uruchamiają endogeniczne czynniki rozwoju, których niska dostępność może stanowić istotną barierę postępu gospodarczego.

Wobec powyższych argumentów w opracowaniu dokonuje się oceny poziomu rozwoju usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie⁴ w gospodarkach państw UE. Uznaje się bowiem, że te dziedziny działalności w znacznym stopniu uczestniczą w rozwoju GOW. W efekcie ich miejsce w strukturach gospodarczych determinuje możliwości modernizacyjne i warunkuje poziom rozwoju gospodarczego określany przez PKB *per capita*.

² High-tech industry and knowledge-intensive services, Eurostat, European Commission, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, dostęp: 07.05.2011; Usługi w Polsce 2006-2008, red. B. Słomińska, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2009, s. 97.

³ M. Peneder, S. Kaniowski, B. Dachs, What Follows Tertiarisation? Structural Change and the Role of Knowledge-Based Services, WIFO Working Papers 2001, No. 146.

⁴ Usługi wiedzochłonne zaawansowane technologicznie (high-tech KIS) wg NACE Rev. 1.1 obejmują działy: 64 – poczta i telekomunikacja, 72 – informatyka, 73 – działalność badawczo-rozwojowa. Wg NACE Rev. 2 są to działy: 59 – działalność związana z produkcją filmów, nagrań wideo, programów telewizyjnych, nagrań dźwiękowych i muzycznych, 60 – nadawanie programów ogólnodostępnych i abonamentowych, 61 – telekomunikacja, 62 – działalność związana z oprogramowaniem i doradztwem w zakresie informatyki oraz działalność powiązana, 63 – działalność usługowa w zakresie informacji, 72 – badania naukowe i prace rozwojowe.

1. Rozwój usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie w państwach UE

Oceny poziomu rozwoju usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie dokonano z wykorzystaniem taksonomicznej metody wskaźnika względnego poziomu rozwoju. Wstępny wybór zmiennych diagnostycznych dotyczył 11 zmiennych (tabela 1), co warunkowane było głównie dostępnością statystyk. Odniesiono się do charakterystyk sektora opisujących zarówno skalę jego funkcjonowania (zmienne X1-X6), jak i efektywność działań realizowanych w tym sektorze (X7 i X10) oraz intensywność dalszych działań rozwojowych w postaci nakładów inwestycyjnych (zmienne X8, X9, X11). Znaczenie sektora w gospodarce ze względu na różnice wielkości analizowanych państw uwzględniono w postaci skorygowanej w odniesieniu do liczby ludności (zmienne X1-X4) lub poprzez ujęcie w postaci odsetka pracujących (zmienne X5 i X6).

Tabela 1

Zmienne charakteryzujące rozwój usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie

Zmienna	Opis zmiennej
X1	Liczba przedsiębiorstw w sektorze usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców.
X2	Wartość produkcji w sektorze usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców.
X3	Wartość dodana w cenach czynników wytwórczych w sektorze usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców.
X4	Inwestycje brutto o charakterze nakładów na dobra materialne w sektorze usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie w przeliczeniu na 10 tys. mieszkańców.
X5	Odsetek pracujących w sektorze usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie (ogół pracujących = 100%).
X6	Odsetek pracujących z wykształceniem wyższym w sektorze usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie (ogół pracujących z wykształceniem wyższym = 100%).
X7	Wartość dodana w cenach czynników wytwórczych w sektorze usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie w przeliczeniu na liczbę przedsiębiorstw w sektorze usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie.
X8	Inwestycje brutto o charakterze nakładów na dobra materialne w sektorze usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie w przeliczeniu na wartość produkcji w sektorze usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie.
X9	Inwestycje brutto o charakterze nakładów na dobra materialne w sektorze usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie w przeliczeniu na liczbę przedsiębiorstw w sektorze usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie.
X10	Wartość dodana w cenach czynników wytwórczych w sektorze usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie w przeliczeniu na liczbę pracujących w sektorze usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie.
X11	Inwestycje brutto o charakterze nakładów na dobra materialne w sektorze usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie w przeliczeniu na liczbę pracujących w sektorze usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie.

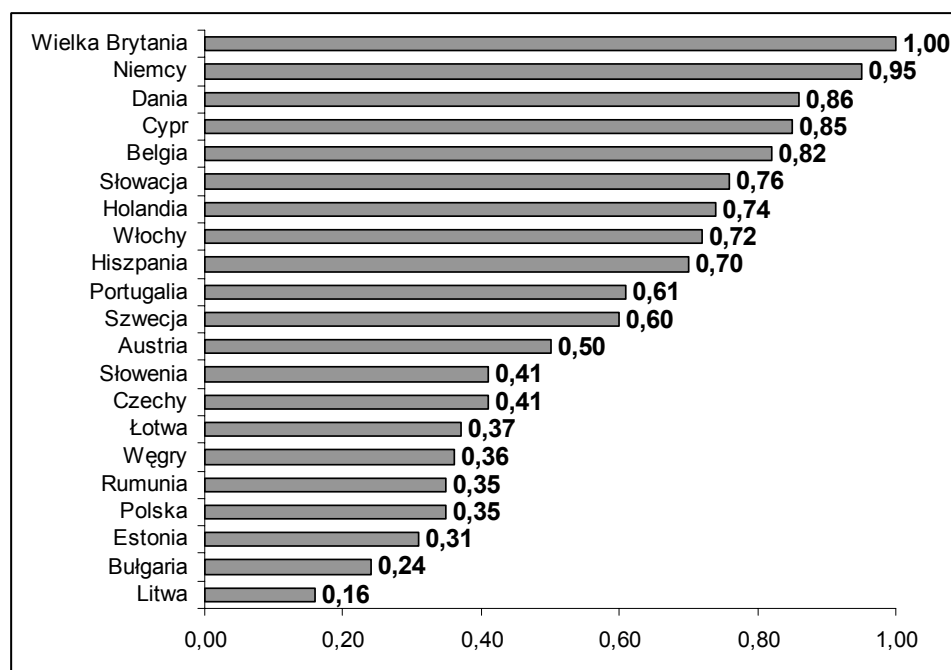
W analizach wykorzystano najnowsze dane statystyczne udostępniane przez Eurostat, dotyczące 2009 lub 2008 roku. Braki materiału statystycznego spowodowały jednak ograniczenie liczby analizowanych państw do 21 (tabela 2).

Tabela 2
Charakterystyki rozwoju usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie w państwach UE

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11
Belgia	17,33	26,15	11,99	2,08	3,29	5,94	0,69	0,08	0,12	88,77	15,40
Bułgaria	6,50	2,78	1,42	0,27	2,08	4,59	0,22	0,10	0,04	22,54	4,22
Czechy	28,98	10,68	5,14	0,63	2,62	7,23	0,18	0,06	0,02	42,79	5,26
Dania	10,51	16,91	8,32	1,48	3,69	5,57	0,79	0,09	0,14	88,17	15,69
Niemcy	75,48	139,49	82,23	9,91	2,50	4,61	1,09	0,07	0,13	91,32	11,01
Estonia	1,71	1,06	0,51	0,11	2,24	3,17	0,30	0,10	0,06	38,96	8,30
Hiszpania	39,12	53,98	32,01	3,58	2,98	6,28	0,82	0,07	0,09	61,11	6,83
Włochy	95,51	95,68	43,16	6,12	2,26	4,66	0,45	0,06	0,06	89,19	12,65
Cypr	0,56	0,88	0,51	0,13	2,25	4,06	0,92	0,15	0,24	64,78	16,87
Łotwa	2,13	1,22	0,60	0,17	2,03	3,75	0,28	0,14	0,08	27,30	7,73
Litwa	1,73	1,21	0,53	0,10	1,70	3,43	0,31	0,08	0,06	23,88	4,33
Węgry	30,86	6,35	3,47	0,61	2,19	4,80	0,11	0,10	0,02	45,06	7,97
Holandia	26,32	43,99	21,26	2,73	3,30	5,84	0,81	0,06	0,10	78,77	10,12
Austria	14,22	11,09	6,74	0,85	2,62	5,24	0,47	0,08	0,06	68,08	8,60
Polska	42,96	16,52	8,21	1,63	1,94	5,01	0,19	0,10	0,04	28,77	5,70
Portugalia	15,06	10,81	4,61	1,46	1,71	4,55	0,31	0,14	0,10	58,36	18,56
Rumunia	15,65	6,76	3,25	0,93	1,26	4,41	0,21	0,14	0,06	29,90	8,58
Słowenia	5,22	2,28	0,94	0,20	3,16	5,77	0,18	0,09	0,04	33,07	7,16
Słowacja	2,46	3,61	1,86	0,48	2,02	6,74	0,76	0,13	0,20	44,84	11,66
Szwecja	42,48	26,00	10,45	1,25	4,23	7,22	0,25	0,05	0,03	59,03	7,06
Wielka Brytania	127,75	165,34	82,97	9,86	3,10	5,63	0,65	0,06	0,08	99,78	11,85
Srednia	28,69	30,61	15,72	2,12	2,53	5,17	0,48	0,09	0,08	56,40	9,79
Odch. standard.	33,68	46,64	24,80	2,95	0,73	1,15	0,30	0,03	0,06	25,28	4,15
Zmienność (%)	117,39	152,39	157,77	138,92	28,93	22,17	62,50	33,72	67,29	44,83	42,41
Korelacja z PKB <i>per capita</i>	0,3113	0,4229	0,4111	0,4155	0,7853	0,4153	0,6303	0,5210	0,3033	0,8581	0,4832

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu.

W oparciu o kryterium wzajemnej korelacji z dalszych analiz wyeliminowano zmienne X2 i X4. Agregacja cech w jeden syntetyczny wskaźnik rozwoju usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie pozwoliła na przedstawienie rankingu państw UE (rys. 1).



Rys. 1. Syntetyczne ujęcie rozwoju usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie w państwach UE
Źródło: Ibid.

Najbardziej rozwiniętym sektorem *high-tech* KIS odznaczała się Wielka Brytania, choć korzystnie w tym zestawieniu wypadły także Niemcy czy Dania. Najniższy poziom rozwoju sektora *high-tech* KIS odnotowano na Litwie, gdzie stanowił około 16% poziomu oszacowanego dla Wielkiej Brytanii. Niskie zaawansowanie rozwoju tego sektora charakteryzowało także Bułgarię oraz Estonię, Polskę i Rumunię.

2. Wiedzochłonność gospodarek UE a możliwości konwergencji poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego

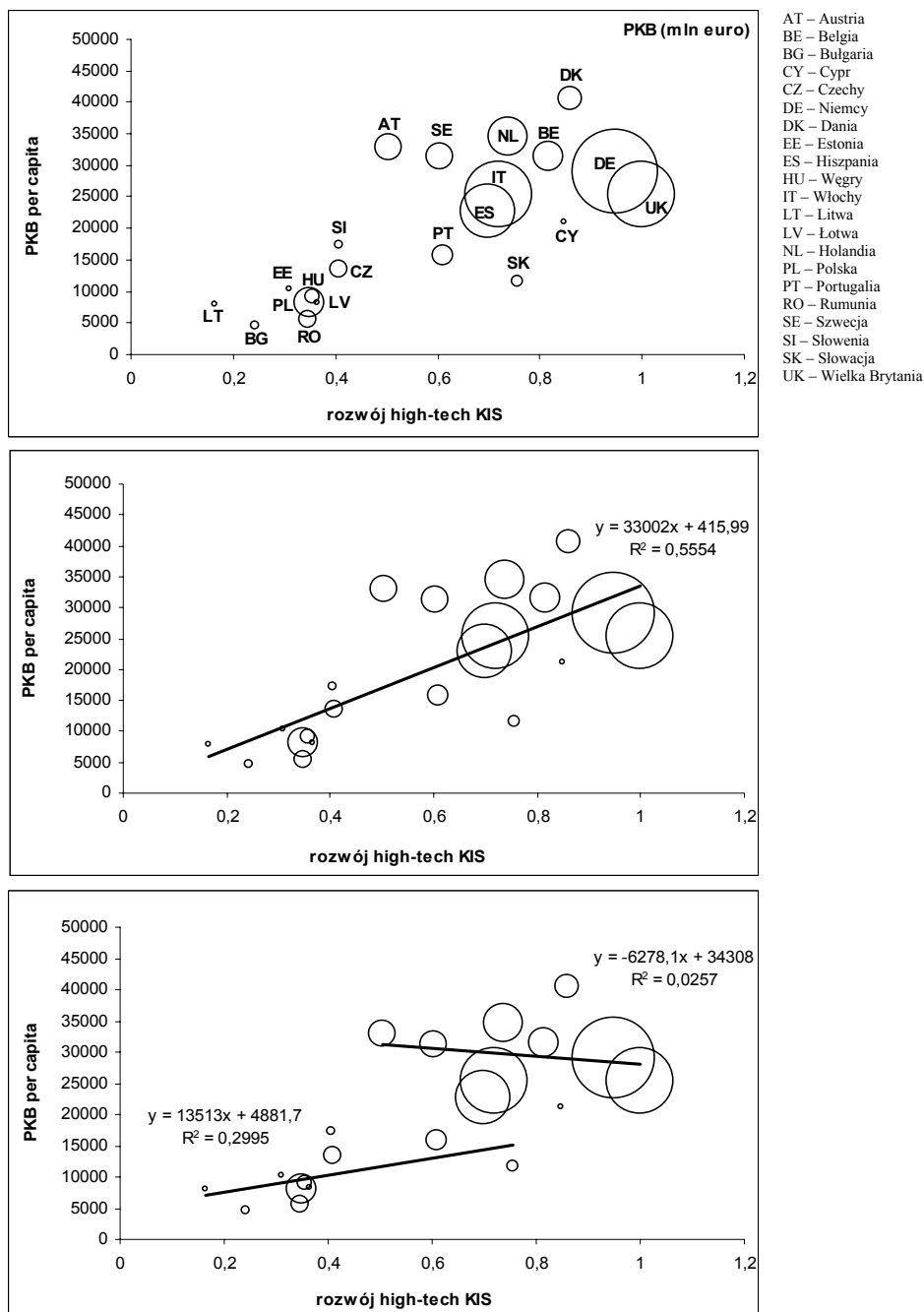
Pomiędzy rozwojem ogólnogospodarczym a rozwojem usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie w krajach UE występują silne dodatnie współzależności (współczynnik korelacji: 0,75, istotny statystycznie dla $\alpha=0,05$). Rozwój tego sektora jako obszaru nowoczesnego, wysoko efektywnego, generującego pozytywne efekty zewnętrzne może istotnie przyczyniać się do zwiększania poziomu produkcji

w danej gospodarce. Z drugiej strony, wysoki poziom dobrobytu określany przez PKB *per capita* może kreować znaczny popyt na wiedzochłonne usługi zaawansowane technologicznie, charakteryzowane jako produkty wyższego rzędu.

Przy założeniu kierunku oddziaływania rozwoju sektora usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie na poziom PKB *per capita* (rys. 2) należy zauważyć, że zależność ta wyjaśniona jest w 56% przez liniową funkcję regresji. Wzrost poziomu rozwoju sektora *high-tech* KIS o 1 punkt procentowy przyczynia się przeciętnie do wzrostu poziomu PKB *per capita* o 330 EUR.

Możliwa jest jednak również inna interpretacja danych statystycznych – prowadzona w układzie dwóch grup państw. Pierwsza grupa to kraje o relatywnie niskim poziomie PKB *per capita* i nieznacznie rozwiniętym sektorze *high-tech* KIS. W grupie tej obserwuje się występowanie dodatnich współzależności pomiędzy analizowanymi zmiennymi. Wskazują one, że gospodarki dążące do zmniejszenia dysproporcji rozwojowych powinny podejmować działania wspierające rozwój sektora *high-tech* KIS. Oddziaływanie na rozwój gospodarczy przekładać się może na przyspieszenie konwergencji i modernizacji w kierunku modelu GOW. Może ono przyjmować charakter bezpośredni – poprzez wytwarzanie wartości w sektorze, jak i pośredni – poprzez efekty przenikania wiedzy i nowoczesnych rozwiązań do pozostałych obszarów gospodarowania. Sytuacja tych gospodarek odpowiadać może modelowym przekształceniom opisanym przez L.W. Zachera jako rozrost nowoczesnych sektorów wiedzy. Wobec niewielkiego znaczenia całego sektora w strukturach gospodarczych takie bezpośrednie oddziaływanie może jednak być relatywnie słabym impulsem rozwojowym. Potwierdzają to wyniki analiz statystycznych. W tej grupie państw zależności regresyjne wskazują, że wzrost poziomu rozwoju sektora *high-tech* KIS o 1 punkt procentowy przyczynia się średnio do wzrostu PKB *per capita* o 135 EUR. Zależność ta jednak wyjaśniona jest liniową funkcją jedynie w 30%.

W drugiej grupie państw, tworzonej przez gospodarki o wysokim poziomie PKB *per capita* oraz zaawansowanym sektorze *high-tech* KIS, współzależności między tymi kategoriami są jeszcze mniej jednoznaczne, a funkcja liniowa wyjaśnia je jedynie w 3%. Dostrzec można negatywną współzależność, wskazującą, że kraje o wysokim poziomie PKB *per capita* cechuje mniejszy poziom rozwoju sektora *high-tech* KIS. Wydaje się, że wyniki te można interpretować w kontekście modelu transformacji. Wstępne efekty rozwojowe uzyskane przez dynamiczny rozwój nowoczesnego sektora zastępowane są stopniowo przez efekt stymulowania wiedzochłonności w całej gospodarce. W tym kontekście mniejsze jest znaczenie funkcjonowania pojedynczego sektora, a istotniejsze stają się międzysektorowe mechanizmy transferu wiedzy i nowoczesnych rozwiązań. Stąd też gospodarki wyżej rozwinięte w ujęciu PKB *per capita* może cechować niższy poziom rozwoju sektora *high-tech* KIS, ale jednocześnie wyższa wiedzochłonność całej gospodarki.



Rys. 2. Związki między rozwojem usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie a poziomem PKB *per capita* w państwach UE

Źródło: Ibid.

Wydaje się, że najbardziej adekwatny w odniesieniu do przedstawianych kategorii jest model skumulowany, zgodnie z którym procesy rozwoju poprzez rozrost nowoczesnych sektorów, jak i transformację wszystkich dziedzin gospodarowania współlistnieją i wzajemnie się przenikają. W efekcie zarówno rozwój sektora usług wiedzochłonnych wysoko zaawansowanych technologicznie, jak i stymulowane przez ten sektor efekty transferu nowoczesnych rozwiązań są istotnymi czynnikami prorozwojowymi. Stąd też zasadne jest łączne analizowanie procesów modernizacji w krajach znajdujących się na zróżnicowanych etapach rozwoju społeczno-gospodarczego. Potwierdzają to również wartości miar siły zależności i ich dopasowania do danych empirycznych.

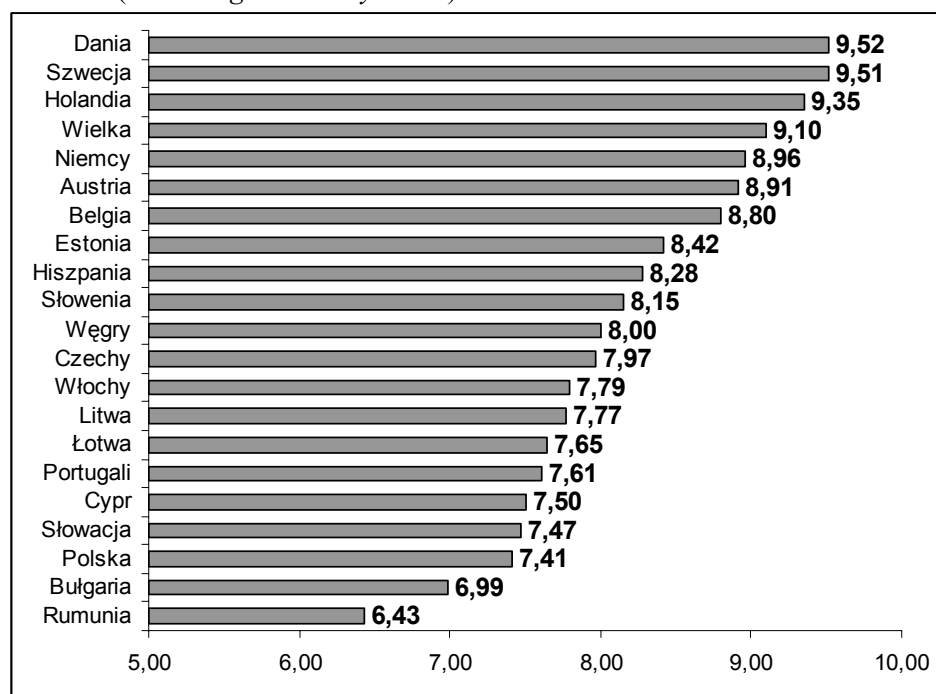
Wśród analizowanych państw można wyróżnić takie, które uzyskują wysoki poziom PKB *per capita*, jednak charakteryzuje je jednocześnie relatywnie niższy poziom rozwoju *high-tech* KIS niż wynikałoby to z bezpośredniej zależności liniowej. Do państw tych zaliczyć można Szwecję, Austrię oraz Danię i Holandię, a także Belgię. Wydaje się, że sytuacja taka niekoniecznie świadczy o słabości strukturalnej, lecz może wskazywać na bardziej zaawansowany model transformacji w kierunku GOW, przejawiający się intensyfikacją procesów międzysektorowego transferu wiedzy.

Gospodarki z grupy zaawansowanych, które uzyskały lepsze wyniki w zakresie rozwoju sektora *high-tech* KIS niż wynikałoby to z poziomu PKB *per capita*, to Cypr i Wielka Brytania. W pewnym stopniu uwagę tę można odnieść również do Niemiec. Może to wskazywać na potencjalne problemy w postaci niewielkiego stopnia powiązania sektora *high-tech* KIS z pozostałymi sektorami, co ogranicza korzystne efekty rozwoju sektora dla poziomu PKB *per capita*. Z drugiej strony może stanowić wyznacznik unowocześniania struktur, którego efekty będą się ujawniać w przyszłości.

Wśród państw o relatywnie niskim poziomie PKB *per capita*, które odznaczają się stosunkowo wysokim zaawansowaniem sektorowym, należy wymienić Słowację, a także Portugalię i Rumunię. Takie charakterystyki można także przypisać polskiej gospodarce. Gospodarki te mogą w efekcie wspierania rozwoju dziedzin nowoczesnych przyspieszyć procesy modernizacyjne w kierunku GOW i zwiększyć szanse na podniesienie poziomu dobrobytu. Warunkiem długookresowych pozytywnych efektów musi być jednak zapewnienie możliwości dalszej dyfuzji wiedzy do pozostałych sfer gospodarowania. Oznacza to konieczność uaktywnienia endogenicznych czynników rozwoju w postaci kapitału ludzkiego, umożliwiającego absorpcję nowoczesnych rozwiązań i kapitału społecznego, związanego z wzajemnym zaufaniem i współdziałaniem, a oznaczającego budowanie wielowymiarowych więzi nie tylko pomiędzy przedsiębiorstwami, ale również sferą badawczo-rozwojową, nauką czy administracją publiczną.

Wśród grupy krajów najbiedniejszych dodatkowo relatywnie słabo rozwinięty sektor *high-tech* KIS charakteryzował Słowenię i Litwę, choć odchylenia od ogólnej zależności były niewielkie. Stanowiąc mogą jednak sygnał problemów strukturalnych związanych z unowocześnianiem tych gospodarek, które skutkować mogą nie tylko spowolnieniem modernizacji, ale również oddaleniem perspektywy konwergencji poziomu PKB *per capita*.

Powyższe analizy bezpośrednich związków pomiędzy rozwojem sektora *high-tech* KIS a poziomem PKB *per capita* należy uzupełnić o przedstawienie charakterystyk związanych z przenikaniem wiedzy do wielowymiarowych sfer życia gospodarczego i społecznego (rys. 3). Ocena ogólnej wiedzochłonności gospodarki jest dokonywana przez Bank Światowy w ramach metodologii KAM (*Knowledge Assessment Methodology*) z wykorzystaniem syntetycznego wskaźnika KEI (*Knowledge Economy Index*)⁵.



Rys. 3. Wartości wskaźnika KEI według KAM 2009 w państwach UE

Źródło: Bank Światowy – Knowledge Assessment Methodology (KAM 2009).

⁵ Bank Światowy – Knowledge Assessment Methodology (KAM 2009), <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/WBI/WBIPROGRAMS/KFDLP/EXTUNIKAM/0,,menuPK:1414738~pagePK:64168427~piPK:64168435~theSitePK:1414721,00.html>, dostęp: 7.02.2012.

W ujęciu KEI najbardziej zaawansowane przekształcenia w kierunku GOW charakteryzują Danię, Szwecję i Holandię. Są to gospodarki o zarówno wysokim zaawansowaniu rozwoju sektora *high-tech* KIS, jak i wysokim PKB *per capita*, przy czym efekty w zakresie dobrobytu są relatywnie silniejsze niż wynikające z zaobserwowanej wcześniej zależności regresyjnej. Potwierdza to znaczenie procesów transferu i przenikania wiedzy między sektorami. Najslabiej rozwój GOW przebiega w Rumunii, Bułgarii i Polsce, a więc krajach najuboższych, które jednak podejmują relatywnie intensywne wysiłki ukierunkowane na rozwój sektora *high-tech* KIS. Ponownie zwraca więc uwagę znaczenie ukierunkowania działań na zwiększenie międzysektorowego przepływu wiedzy poprzez tworzenie sieci współpracy i budowanie klimatu zaufania. Związki pomiędzy poziomem rozwoju GOW w ujęciu KEI a PKB *per capita* (współczynnik korelacji wynosi 0,85) są silniejsze niż związki sektora *high-tech* KIS z PKB *per capita* (0,75).

Podsumowanie

Przeprowadzone analizy wskazują, że istnieją silne dodatnie zależności między rozwojem usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie a poziomem PKB *per capita*. Można ponadto wnioskować, że szczególną rolę w zmniejszaniu dysproporcji rozwojowych ma sektor *high-tech* KIS na początkowym etapie transformacji w kierunku GOW. Wstępne korzyści z rozwoju sektora w krajach wyżej zaawansowanych zastępowane są przez efekty dyfuzji i podnoszenia wiedzochłonności całej gospodarki. Szczególnie istotne jest więc równoległe stymulowanie rozwoju usług wiedzochłonnych zaawansowanych technologicznie oraz zapewnianie możliwości międzysektorowego transferu wiedzy. Na tworzenie mechanizmów przepływu nowoczesnych rozwiązań należy zwrócić uwagę również w Polsce.

DISPARITIES IN DEVELOPMENT OF KNOWLEDGE-INTENSIVE HIGH-TECHNOLOGY SERVICES AS A BARRIER FOR CONVERGENCE BETWEEN EU ECONOMIES

Summary

Development of knowledge-intensive high-technology services in the EU economies were assessed in the paper. There was also presented analysis of relationships between development of the sector and level of GDP p.c. As a result of the research there were made some conclusions stressing both: the role of the high-tech KIS for increase of welfare as well as the influence of inter-sectoral transfer of knowledge.

Renata Pęciak

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

KORUPCJA JAKO PRZEJAW *CRONY* *CAPITALISMU* NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH GOSPODAREK AZJATYCKICH

Wprowadzenie

Wiele badań naukowych poświęcono znalezieniu złotej recepty na szybki wzrost gospodarczy, podobny do tego, jaki przeżywały niektóre gospodarki azjatyckie w ostatnich dekadach XX wieku. W 1997 roku gwałtowne załamanie w regionie doprowadziło do spektakularnego kryzysu. Kuriozalną kwestią był fakt, że te same czynniki, które stanowiły źródło „azjatyckiego cudu gospodarczego”, wkrótce potem uznano za fundamentalne przyczyny destabilizacji tych gospodarek.

Celem artykułu jest przedstawienie *crony capitalismu*, który stanowi istotną cechę azjatyckich systemów gospodarczych. Przyjmując założenie, że najbardziej oczywistym przejawem tego zjawiska jest korupcja, w opracowaniu zostaną omówione zagadnienia odnoszące się do korupcji w wybranych gospodarkach azjatyckich¹.

Celowi powyższemu podporządkowana została hipoteza badawcza, przyjmująca, że *crony capitalism* jest immanentną cechą gospodarek azjatyckich, zaś korupcja w przypadku większości badanych gospodarek jest zjawiskiem endemicznym.

1. Zjawisko *crony capitalismu* w gospodarkach azjatyckich

Jeden z najbardziej znanych raportów dotyczących dynamicznego wzrostu gospodarczego w regionie Azji, raport Banku Światowego z 1993 roku pt. *The*

¹ Klasyfikacja gospodarek azjatyckich nie jest jednoznaczna. W opracowaniu analizie poddano gospodarki azjatyckie zaliczane do tzw. tygrysów azjatyckich I generacji (Singapur, Hongkong, Tajwan, Korea Południowa) oraz tygrysów II generacji (Indonezja, Malezja, Tajlandia, Filipiny).

*East Asian Miracle: economic growth and public policy*², podkreślał różnice występujące w badanych gospodarkach. Różnice te pojawiały się na poziomie instytucji formalnych, wdrażanych polityk, dostępu do zasobów i kapitału, a także na poziomie instytucji nieformalnych, do których zalicza się na przykład kulturę czy tradycję. W raporcie tym do fundamentalnych źródeł cudu wschodnioazjatyckiego zaliczono wysoki poziom oszczędności w tym regionie, specyficzną politykę administracyjnego naprowadzania, zasoby ludzkie, ale nade wszystko stabilne warunki makroekonomiczne.

Podobnie J. Stiglitz sukces wschodnioazjatyckich gospodarek przypisywał połączeniu kilku elementów, to jest wysokiego poziomu oszczędności społeczeństw azjatyckich i kapitału ludzkiego usytuowanych w otoczeniu ukierunkowanym na rynek, choć z aktywną ingerencją rządów sprzyjających transferowi technologii³. Stiglitz podkreślał, że gospodarki mające swój udział we wschodnioazjatyckim cudzie⁴ były unikatowe i różniły się między sobą z punktu widzenia wielu kryteriów. Stiglitz dostrzegał jednak cechę wspólną, która odnosiła się do aspektu kulturowego, a mianowicie do dziedzictwa konfucjanizmu odwołującego się do tradycyjnych wartości⁵.

Bezprecedensowy i spektakularny wzrost gospodarczy w tych krajach został przerwany gwałtownym załamaniem w 1997 roku. Wśród przyczyn tzw. kryzysu azjatyckiego wymienia się m.in. załamanie instytucji finansowych, dewaluację walut krajowych, wysoki dług krótkoterminowy czy panikę na międzynarodowych rynkach kapitałowych.

Słabość sektora finansowego wynikała bezpośrednio z prowadzonej polityki sprzyjającej pokusie nadużycia i podejmowaniu ryzykownych kredytów, które w konsekwencji osłabiły sektor finansowy i sprawiły, że stał się on bardziej wrażliwy na szoki⁶. Wśród przyczyn kryzysu wymienia się również wady strukturalne gospodarek regionu oraz brak transparentności systemów azjatyckich, co

² The East Asian Miracle: economic growth and public policy, World Bank Policy Research Report. 1993, <http://www-wds.worldbank.org>, dostęp: 19.05.2012; J. Page, The East Asian Miracle: Four Lessons for Development Policy, NBER Macroeconomics Annual 1994, Vol. 9, <http://www.nber.org/chapters/c11011.pdf>, dostęp: 9.06.2012.

³ J. Stiglitz, Some Lessons from the East Asian Miracle, „The World Bank Research Observer”, Vol. 11, No. 2, August 1996, s. 151.

⁴ W badaniach Banku Światowego do *High-Performing Asian Economies* (HPAEs) zaliczane są: Japonia, Hongkong, Korea Południowa, Singapur oraz Tajwan; natomiast Indonezja, Malezja oraz Tajlandia do tzw. *Newly Industrialised Economies* (NIE's). Przedmiotem opracowania są gospodarki nowo uprzemysłowane, dlatego nie badano gospodarki japońskiej.

⁵ J. Stiglitz, op. cit., s. 152.

⁶ R. Moreno, G. Pasadilla, E. Remolona, Asia's Financial Crisis: lessons and policy responses, w: R. Moreno, G. Pasadilla, Asia: responding to crisis, Asian Development Bank Institute, Tokyo 1998, s. 6.

przejawiało się przede wszystkim brakiem przejrzystości zasad w podejmowaniu decyzji kredytowych, w obszarze biznesu, w kręgach rządowych, a także niejasnymi praktykami banków. Te elementy wpłynęły na labilną sytuację systemu finansowego. Kryzys azjatycki, który dotknął gospodarki charakteryzujące się pewnymi i stabilnymi fundamentami makroekonomicznymi, wykazał wady strukturalne, ale nade wszystko problem dotąd marginalizowany, a mianowicie powszechność zjawiska korupcji, nepotyzmu czy klientelizmu.

Wiele elementów konfucjanizmu sprzyja szybkiemu rozwojowi kapitalistycznemu, ale jednocześnie w wartościach azjatyckich tkwią typowe cechy kształtujące specyficzny model *cronyismu* i kulturę korupcji⁷. Typowe dla konfucjanizmu oddanie rodzinie i silne powiązania rodzinne stanowią barierę dla racjonalizacji decyzji ekonomicznych. Oddanie rodzinie umożliwia kontrolowanie powiązań rodzinnych i sprzyjanie im, a sam familiaryzm był mocno eksponowany we wschodnioazjatyckim systemie zarządzania i organizacji⁸. System oparty na ścisłych relacjach pomiędzy kręgami biznesowymi a funkcjonariuszami państwa zyskał miano *crony capitalism* i uznany został za główną przyczynę kryzysu z 1997 roku.

Crony capitalism jest stosunkowo nowym terminem, używanym od kryzysu wschodnioazjatyckiego. Termin ten jest trudny do jednoznacznego zdefiniowania. Pojęcie to stanowi raczej próbę wyjaśnienia kryzysu azjatyckiego niż zdefiniowaną koncepcję pojęciową. Wynika to przede wszystkim z faktu, że większość dyskusji na gruncie nauk ekonomicznych, a szerzej społecznych, dotyczących *crony capitalismu*, odnosi się w większym stopniu do wyjaśnienia wpływu tego zjawiska najpierw na cud gospodarczy tygrysów azjatyckich, a następnie na pojawienie się kryzysu niż do istoty samego pojęcia⁹.

Wyrażenie *crony capitalism* zostało rozpowszechnione przede wszystkim na gruncie ekonomii, ale znajduje swoje zastosowanie również w innych naukach, jak na przykład politologii czy socjologii. *Crony* znaczy kumpel, kolega i pierwotnie *cronyism* oznaczał przyjaźń. Dopiero od kryzysu, który wykazał patologię takiego systemu, pojęcie to ma konotacje pejoratywne.

⁷ Więcej na temat uwarunkowań kulturowych *crony capitalism* – R. Pęciak, *Crony capitalism – mit czy rzeczywistość w krajach Azji Wschodniej i Azji Południowo-Wschodniej?*, w: *Militarne i gospodarcze determinanty państwowości azjatyckiej*, red. J. Marszałek-Kawa, Toruń 2010, s. 206-229.

⁸ C.H. Chung, J.M. Shepard, M.J. Dollinger, Max Weber revisited: Some lessons from East Asian capitalistic development, „Asia Pacific Journal of Management”, April 1989, Vol. 6, No. 2, s. 318-319.

⁹ M. Surajit, *Crony Capitalism: Caricature or Category?*, Institute for Studies in Industrial Development, Munich Personal RePEc Archive, MPRA Paper No. 19626, Working Paper 2008/02, s. 1.

Obecnie *crony capitalism* oznacza sposób sprawowania władzy, który podkreśla partykularne interesy i koneksje biznesowe. Dotyczy nieprawego użycia bądź nadużycia władzy publicznej z zamiarem preferowania czy faworyzowania grup (biznesmenów lub firm), które pozostają w bliskich relacjach z decydentami sprawującymi władzę publiczną¹⁰. W zasadzie termin ten oznacza nie jedno określone działanie, lecz zbiór pewnych zachowań, działań i decyzji podejmowanych w określonych warunkach.

Crony capitalism jest systemem bardziej politycznym niż ekonomicznym. W systemie tym główni aktorzy życia politycznego, znajdując się na najwyższych stanowiskach w strukturach społecznych, wraz ze swoimi rodzinami i „popiecznikami” narzucają zasady gry w sposób, który pozawala im pozostać na szczycie hierarchii społecznej¹¹.

Crony capitalism określa relacje między podmiotami działającymi w dwóch obszarach: w obszarze gospodarki czy rynku – i dotyczy biznesmenów zaangażowanych w maksymalizację zysków – oraz w obszarze władzy publicznej, która kreuje i narzuca reguły, regulacje i prawa w życiu społecznym. Podmiotami w tej sferze są politycy, biurokraci, urzędnicy administracji i sądownictwa itd.¹². Struktura tego systemu może być ukształtowana na skutek oddziaływania tradycji, w której landlordowie zajmują dominującą i uprzywilejowaną pozycję bądź też może dotyczyć osób, które zdobywają władzę i bogactwo, posiłkując się nepotyzmem i korupcją.

Polityka gospodarcza prowadzona przez rządy azjatyckie w latach szybkiego wzrostu gospodarczego z jednej strony pobudzała dynamikę wzrostu, z drugiej jednak sprzyjała rozszerzaniu się osobliwego systemu wspierającego relacje pomiędzy najważniejszymi podmiotami życia społeczno-gospodarczego. Specyficzna triada, która tworzyła zamknięte koło ścisłych relacji, a mianowicie rząd, otoczenie biznesowe i instytucje systemu finansowego, zwłaszcza banki, uruchamiała mechanizm *crony capitalismu*. Charakterystyczne były ścisłe relacje między rządem i kręgami biznesowymi, w których rząd nie podejmował decyzji bez konsultacji z tymi sferami. Zasada ta działała również w drugą stronę. Decyzje rządu były wdrażane w ramach systemu administracyjnego kierowania, a rzadziej za pośrednictwem formalnego ustawodawstwa. Tym samym administracja rządowa nie sprzyjała konkurencyjności, prowadząc raczej politykę celowego naprowadzania¹³.

¹⁰ Ibid., s. 3.

¹¹ S. Young, *Moral capitalism. Reconciling private interest with the public good*, Berrett-Koehler Publisher, INC, San Francisco 2003, s. 28-30.

¹² M. Surajit, op. cit., s. 1.

¹³ H. Hughes, *Crony capitalism and the East Asian currency and financial „crises”*, The Centre for Independent Studies, „Policy”, Spring 1999, s. 2 i nast.

Szczególną rolę dla wzrostu gospodarek azjatyckich stanowiła polityka zo-orientowana na eksport, która nie zawsze prowadzona była w ramach procesu liberalizacji i otwierania gospodarek. Często proeksportowe działania realizowane były za pośrednictwem subsydiów wspierających protekcyjizm. Polityka taka pozwalała na zacieśnianie relacji oraz powiązań między rządem i biznesem, ułatwiając tym samym ekspansję *cronyismu*. System administracyjnego naprowadzania sprzyjał biurokracji, a ta zaś przyznawaniu przywilejów i faworyzowaniu niektórych wnioskodawców. Bardzo często decyzje nie opierały się na wyznacznikach ekonomicznych i zasadach racjonalnego gospodarowania, lecz faworyzowały osoby powiązane koneksjami i znajomościami w zamian za korzyści materialne dla decydentów.

Protekcjonizm w odniesieniu do przemysłu krajowego wpływał na wzrost kosztów produkcji. Realizowanie polityki proeksportowej wymagało od eksporterów zwiększenia konkurencyjności, która możliwa była dzięki wdrażaniu odpowiednich działań, w formie na przykład bezpośrednich subwencji, zwolnienia z opłat celnych, preferencyjnych kredytów, wakacji podatkowych itp. Decydenci w zamian za udzielenie tych przywilejów uzyskiwali nienależną rentę ekonomiczną, a *rent-seeking* stało się sposobem na życie. Takie praktyki szczególnie częste były w Korei Południowej w przypadku grup finansowo-biznesowych zwanych *chaebolami*, które wykształciły osobliwą kulturę biznesową opartą na koneksjach. *Cheabole* wciąż stanowią najważniejszy mechanizm napędowy koreańskiej gospodarki.

Kontrowersyjna polityka kredytowa w tych systemach prowadziła do sytuacji, w których udzielanie kredytów oparte było na kryteriach biznesowych, a nie na kryteriach racjonalnych z punktu widzenia ekonomicznego. Często, z uwagi na gwarancje rządowe, kredytobiorcy, pośrednicy czy właściciele instytucji nie ponosili żadnej odpowiedzialności za nieracjonalne działania czy błędne decyzje¹⁴. Polityka racjonowania kredytów przez znacjonalizowane banki jeszcze bardziej ograniczała warunki konkurencji wewnątrz gospodarek, sprzyjając wielkim konglomeratom i ograniczaniu sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Późniejsza denacjonalizacja tego sektora dokonywała się na drodze przejęć banków przez duże grupy dominujące w sektorze przemysłowym. Powszechną praktyką stała się zasada *too big to fail*. Bliskie relacje między korporacjami i instytucjami finansowymi, a także długookresowe powiązania między firmami i bankami stanowiły gwarancję braku przejęć w przypadku fiaska finansowego. W niektórych krajach azjatyckich powiązania między przedsiębiorstwami i strukturami rządowymi nadal są bardzo silne.

¹⁴ R. Moreno, G. Pasadilla, E. Remolona, op. cit., s. 3.

2. Istota zjawiska korupcji

Najogólniej rzecz ujmując, korupcja oznacza nadużywanie stanowiska publicznego i powierzonej władzy w celu osiągnięcia korzyści prywatnych. W ten sposób korupcję definiuje m.in. Transparency International¹⁵. United Nations Development Programme (UNDP) definiuje korupcję jako nadużywanie władzy publicznej, urzędu bądź uprawnień do osiągnięcia prywatnych celów za pośrednictwem łapownictwa, wymuszenia, nepotyzmu, defraudacji, sprzeniewierzenia czy malwersacji. Korupcja jest zjawiskiem patologicznym i może przyjmować różne formy, ale zawsze dotyczy sprzeniewierzenia się zasadzie separacji sfery publicznej od prywatnej.

Korupcja może występować na trzech poziomach. Na poziomie *indywidualnym* dotyczy głównie relacji między indywidualnymi obywatelami a urzędnikami publicznymi lub władzą. Na poziomie *biznesowym* występuje głównie w relacjach między przedsiębiorstwami i urzędnikami publicznymi lub władzą. Ostatni poziom – poziom *polityczny* – odnosi się do korupcji na najwyższym szczeblu administracji publicznej lub szczeblu politycznym.

Najczęściej wymieniana klasyfikacja korupcji dotyczy kategorii określanej jako *petty corruption* i *grand corruption*. Pierwsza – mała – dotyczy korupcji na poziomie władzy wykonawczej, na niższych szczeblach administracji publicznej. Drugi rodzaj – nazywany dużą korupcją – dotyczy najwyższych szczebli władzy wśród polityków, którzy swoje kompetencje czerpią z oddelegowania na nich uprawnień w wyniku wyborów politycznych. Ten rodzaj korupcji nazywany jest dużą z uwagi na uprawnienia legislacyjne, którymi dysponują członkowie rządu, ministerstw czy parlamentu, pozwalające na ustanawianie sprzyjającego ustawodawstwa w zamian za korzyści materialne.

Cechą azjatyckiego systemu była korupcja na wszystkich poziomach, równocześnie *petty corruption* i *grand corruption*.

Korupcja wynika przede wszystkim z wad *governance*, ułomności instytucji, braku kompetencji, a także braku zdolności do kierowania społeczeństwem oraz utrzymania stabilnych i trwałych struktur politycznych, sądowniczych czy ekonomicznych. Korupcja jest zjawiskiem trudno mierzalnym z uwagi na swoją naturę, której podstawowymi cechami są sekretność i nielegalność¹⁶. Jeżeli korupcja mogłaby być mierzona, prawdopodobnie mogłaby zostać wyeliminowa-

¹⁵ Rapport Mondial sur la Corruption: Le Changement climatique, Transparency International 2011, s. XXIII.

¹⁶ S. Wei, Y. Wu, Negative Alchemy? Corruption, Composition of Capital Flows, and Currency Crises, Center for International Development at Harvard University, CID Working Paper No. 66, March 2001, s. 8.

na. Co istotne, nie jest nawet jasne, co chce się mierzyć¹⁷. Próby pomiaru zjawiska dotyczą jednak raczej jego subiektywnego postrzegania niż faktycznych transakcji korupcyjnych, są więc indeksami subiektywnymi.

Korupcja stanowi przeszkodę dla rozwoju kraju, zmniejsza konkurencyjność przedsiębiorstw, powoduje wzrost kosztów prowadzenia działalności, zniechęcając tym samym inwestorów zagranicznych i hamując napływ inwestycji do gospodarki. Zła alokacja zasobów nie sprzyja rozwojowi, lecz pogarszaniu warunków konkurowania, a także zwiększaniu poziomu ubóstwa. Korupcja podważa funkcjonowanie demokratycznych instytucji, przyczyniając się do labilności politycznej, zniekształcenia procesów wyborczych, deformacji reguł prawa i funkcjonowania biurokracji¹⁸.

Zjawisko to istniało od zawsze, ale szczególnego znaczenia nabrało po kryzysie azjatyckim, który w dużej mierze był wynikiem stosowanych praktyk korupcyjnych w ramach funkcjonującego systemu *crony capitalismu*. Specyficzny mechanizm sprzężenia zwrotnego utrwalał zachowania podmiotów gospodarczych, a tym samym funkcjonujący system. Dziś można mówić o globalizacji korupcji przede wszystkim z uwagi na przyzwolenie społeczne na tego typu praktyki¹⁹.

3. Korupcja w wybranych krajach Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej – studium przypadku

Obserwując zjawisko korupcji w krajach Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej do 1997 roku, niektórzy ekonomiści wysuwali tezę, że korupcja może sprzyjać wzrostowi gospodarczemu. Wiele spośród tych gospodarek doświadczyło szybkiego wzrostu przy jednoczesnym występowaniu wysokiego poziomu korupcji. Pojawiały się nawet tezy, że instytucjonalizacja korupcji jest lepsza dla rozwoju niż przypadkowa korupcja²⁰. Inni autorzy doszukiwali się

¹⁷ V. Tanzi, Corruption Around the World Causes, Consequences, Scope, and Cures, IMF Staff Papers, Vol. 45, No. 4, December 1998, s. 566.

¹⁸ Tackling corruption, transforming lives. Accelerating Human Development in Asia and the Pacific, Regional Centre in Colombo, Human Development Report Unit, Sri Lanka. Macmillan India Ltd, New Delhi 2008, s. 1.

¹⁹ J.S.T. Quah, Bureaucratic Corruption in the ASEAN Countries: A Comparative Analysis of Their Anti-Corruption Strategies, „Journal of Southeast Asian Studies” 1982, No. 13, s. 175.

²⁰ V. Tanzi, op. cit., s. 578.

korelacji między poziomem korupcji (mierzonym indeksem CPI²¹ – *Corruption Perceptions Index*, zaproponowanym przez organizację pozarządową Transparency International), która wypacza procesy decyzyjne a natężeniem kryzysu z 1997 roku. Porównując poziom korupcji oraz zmiany kursu wymiany i indeksu giełdowego w początkowym okresie kryzysu w poszczególnych gospodarkach, można dostrzec pewną zbieżność: gospodarki w dużym stopniu dotknięte zjawiskiem korupcji w większym stopniu odczuły skutki dewaluacji waluty²².

Tabela 1

Wskaźnik postrzegania korupcji (CPI) z 1997 roku i zmiana poziomu kursu walutowego (między 2 lipca 1997 roku a 24 marca 1998 roku) dla wybranych gospodarek Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej

Państwo	Indeks CPI 1997	ranking 1997 ^a	Kurs waluty w stosunku do US\$ ^b
Singapur	8,66	9	-11
Hongkong	7,28	18	-0,1
Tajwan	5,02	31	-15
Malezja	5,01	32	-31
Korea Południowa	4,29	34	-36
Tajlandia	3,06	39	-36
Filipiny	3,05	40	-29
Indonezja	2,72	46	-72

Źródło:

a – dane Transparency International z 52 badanych krajów; <http://www.transparency.org>, dostęp: 6.06.2012.

b – R. Wade, From „Miracle” to „Cronyism”: Explaining the Great Asian Slump, w: *Financial Liberalization and the Asian Crisis*, red. H. Chang, G. Palma, D.H. Whittaker, Palgrave Publishers Ltd., London 2001, s. 64.

Największe wahania w odniesieniu do dewaluacji waluty wystąpiły w Indonezji, w której poziom postrzeganej korupcji był bardzo wysoki. Natomiast najmniejsze wahania odnotowano w Hongkongu i Singapurze, czyli w gospodarkach, które zasadniczo uznawane są za przejrzyste i wolne od korupcji. Nie bez znaczenia pozostawało zaufanie inwestorów do poszczególnych gospodarek.

²¹ Indeks CPI przyjmuje wartości od 0 do 10. Jego niska wartość wskazuje na wysoki poziom korupcji, natomiast wysoka wartość na niski poziom korupcji. Wartość 5,0 uznaje się za wartość graniczną.

²² R. Wade, From „Miracle” to „Cronyism”: Explaining the Great Asian Slump, w: *Financial Liberalization and the Asian Crisis*, red. H. Chang, G. Palma, D.H. Whittaker, Palgrave Publishers Ltd., London 2001, s. 62 i nast.

W świetle badań korupcja w regionie Azji jest zjawiskiem endemicznym. Pomimo to dwa kraje – Singapur i Hongkong – wyróżniają się w sposób szczególny. Gospodarki te są uznawane za najbardziej transparentne, nie tylko w regionie Azji, ale na całym świecie. Spośród pozostałych badanych gospodarek jedynie Korea Południowa i Tajwan przekroczyły wartość graniczną równą 5,0. Warto zauważyć, że w badanych gospodarkach ocena poziomu korupcji od 1997 roku nie uległa znaczącym zmianom.

Tabela 2

Wskaźnik postrzegania korupcji (CPI) z 1997 roku i 2012 roku dla wybranych gospodarek Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej

Państwo	Indeks CPI 1997	Ranking 1997 ^a	Indeks CPI 2011	Ranking 2011
Singapur	8,66	8	9,2	5
Hongkong	7,28	18	8,4	12
Tajwan	5,02	31	6,1	32
Korea Południowa	5,01	32	5,4	43
Malezja	4,29	34	4,3	60
Tajlandia	3,06	39	3,4	80
Indonezja	3,05	40	3	100
Filipiny	2,72	46	2,6	129

Źródło: Dane Transparency International z 1997 roku obejmują 52 badane kraje; dane Transparency International z 2011 roku obejmują 182 badane kraje; <http://www.transparency.org>, dostęp: 8.06.2012.

Diametralnie różne oceny dotyczące poziomu korupcji w gospodarkach azjatyckich potwierdzają inne badania. Autorzy raportu dotyczącego korupcji w regionie Azji i Pacyfiku podkreślają, że każdy rodzaj rządów jest podatny na korupcję, choć doświadczenie pokazuje, że bardziej skłonne do korupcji są systemy, w których panują rządy autorytarne niż demokratyczne oraz systemy prezydenckie czy semiprezydenckie niż parlamentarne czy parlamentarno-gabinetowe²³.

The Economist Intelligence Unit (EUI) bada poziom demokracji w poszczególnych krajach w oparciu o 5 kategorii: proces wyborczy i pluralizm, wolności obywatelskie, funkcjonowanie rządów, partycypację polityczną oraz kulturę polityczną. Tych pięć warunków wpływa na ogólny indeks. Wartość wskaźnika determinuje zaklasyfikowanie gospodarki do określonej grupy. Gospodarki z wynikiem między 10 a 8 zaliczane są do pełnych demokracji (*full democracies*). Wynik między 7,9 a 6 klasyfikuje gospodarki do tzw. demokracji

²³ Tackling corruption..., op. cit., s. 2.

wadliwych (*flawed democracies*), między 5,9 a 4 do tzw. reżimów hybrydowych (*hybrid regimes*), a wynik poniżej 4 do reżimów autorytarnych (*authoritarian regimes*).

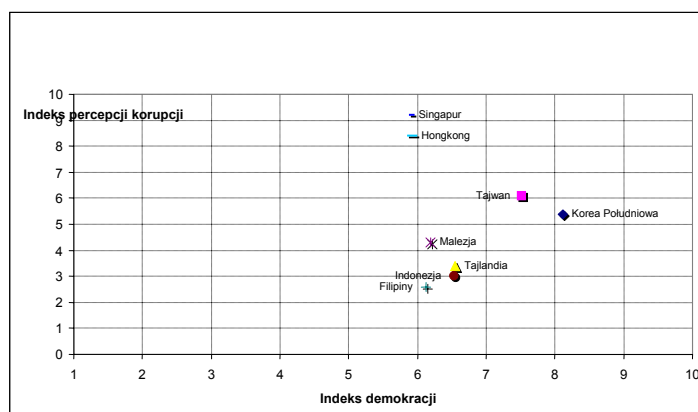
W ostatnim raporcie EIU z 2010 roku sklasyfikowano 167 gospodarek. W odniesieniu do gospodarek analizowanych w niniejszym opracowaniu do całkowitych demokracji zaliczono jedynie Koreę Południową. Podkreślono silne procesy demokratyzacyjne gospodarki tajwańskiej, choć nadal zaliczono ją do demokracji wadliwych, podobnie jak Tajlandię, Indonezję, Malezję i Filipiny. Kuriozalną kwestią jest zaklasyfikowanie dwóch najlepiej rozwiniętych gospodarek azjatyckich, równocześnie gospodarek o najniższym poziomie korupcji – Hongkongu i Singapuru – do reżimów hybrydowych, czasami też nazywanych demokracjami fasadowymi.

Tabela 3
Indeks demokracji z 2011 roku dla wybranych gospodarek Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej

Państwo	Indeks demokracji 2011	Ranking 2011
Korea Południowa	8,11	20
Tajwan	7,52	36
Tajlandia	6,55	57
Indonezja	6,53	60
Malezja	6,19	71
Filipiny	6,12	74
Hongkong	5,92	80
Singapur	5,89	82

Źródło: Dane raportu The Economist Intelligence Unit dotyczącego poziomu demokracji z 2010 roku; http://graphics.eiu.com/PDF/Democracy_Index_2010_web.pdf, dostęp: 10.06.2012.

Porównanie relacji występujących między poziomem korupcji a indeksem demokracji w badanych gospodarkach azjatyckich prowadzi do interesujących wniosków.



Rys. 1. Reżymy polityczne i poziom korupcji w wybranych gospodarkach Azji Wschodniej i Azji Południowo-Wschodniej

Źródło: Dane Transparency International z 2011 roku; <http://www.transparency.org>, dostęp: 8.06.2012 oraz dane raportu The Economist Intelligence Unit dotyczącego poziomu demokracji z 2010 roku; http://graphics.eiu.com/PDF/Democracy_Index_2010_web.pdf, dostęp: 10.06.2012.

Najmniej skorumpowane gospodarki azjatyckie, jednocześnie jedne z najmniej skorumpowanych na świecie, uznane zostały za reżymy, w których formalne zasady demokracji łączą się z elementami autorytarnych relacji politycznych. Przykład tych dwóch gospodarek wydaje się podważać tezę o wysokiej korupcyjności systemów autorytarnych. W istocie jednak, spośród pozostałych gospodarek w badanej grupie, najmniej skorumpowane są Korea Południowa – uznana za całkowitą demokrację, oraz Tajwan, w którym od kilku lat obserwowany jest szybki proces demokratyzacji.

Pojawia się pytanie, dlaczego poziom korupcji w gospodarkach o podobnych korzeniach kulturowych jest tak skrajnie różny?

Trudno odrzucić tezy instytucjonalistów, którzy przyznają, że kultura czy tradycja mają znaczenie. Instytucje nieformalne ucieleśniają doświadczenia historyczne, jednak pod wpływem różnych okoliczności ulegają przeobrażeniom. W przypadku dwóch gospodarek – Hongkongu i Singapuru – działania podjęte na poziomie polityki antykorupcyjnej stały się najbardziej skuteczne. Skuteczność działań antykorupcyjnych zależy od dwóch najistotniejszych czynników, z jednej strony od adekwatności środków i podjętych działań, a z drugiej od stopnia zaangażowania władz politycznych w eliminowanie praktyk korupcyjnych. W krajach tych, dzięki odpowiedniej polityce, a także woli i determinacji władz publicznych, udało się zwalczyć problem korupcji, której źródłem, podobnie jak w innych gospodarkach azjatyckich, szukać można w uwarunkowaniach kulturowych.

Podsumowanie

Kryzys finansowy z 1997 roku wykazał wrażliwość systemu azjatyckiego, opartego na bliskich relacjach między politykami i biznesmenami, bankami i prywatnymi przedsiębiorstwami. Te same elementy układów korporacyjnych były źródłem szybkiego wzrostu gospodarczego we wcześniejszych dekadach.

System oparty na powiązaniach między sferą publiczną i prywatną, a odzwierciedlony w praktykach korupcyjnych, został zdyskredytowany przez kryzys z końca XX wieku. W pewnej mierze system ten wynika z tradycji i kultury. W niektórych krajach azjatyckich powiązania między przedsiębiorstwami a strukturami rządowymi nadal są bardzo silne. Wysoki poziom korupcji w regionie nadal świadczyć może o silnych powiązaniach publiczno-biznesowych, a także o poszukiwaniu przez osoby publiczne nienależnej *rent-seeking*.

Teoria ekonomii, ale również praktyka gospodarcza pokazują jednak wady takich systemów, skutkujących chociażby zahamowaniem innowacyjności, konkurencyjności i kreatywności sektora małych i średnich firm, a tym samym całego systemu gospodarczego. Pomimo że kryzys azjatycki wymusił podjęcie pewnych działań, nadal jednak w przypadku większości badanych gospodarek Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej poziom korupcji jest bardzo wysoki. Z modelu tego wyłamały się jedynie Hongkong i Singapur. Zwiększenie transparentności funkcjonowania systemów finansowych, większy nadzór korporacyjny zarówno w przedsiębiorstwach prywatnych, jak i w systemach finansowych, bardziej skuteczne zarządzanie, nadzór bankowy i regulacje ostrożnościowe, wdrażanie i egzekwowanie reguł prawa, ograniczenie monopolu i innych przejawów *crony capitalismu*, a wśród nich korupcji, wydają się koniecznymi środkami w ramach polityki gospodarczej. Ograniczenie praktyk korupcyjnych i przewyciężenie hamujących barier kulturowych jest możliwe, co pokazuje przykład gospodarki hongkońskiej i singapurskiej.

CORRUPTION AS A SYMPTOM OF CRONY CAPITALISM – EXAMPLE OF SOME ASIAN ECONOMIES

Summary

Some of Asian economies, which in 80's and 90's of XX century experienced economic boom, still are the subject of scientific research. Article examines the peculiar characteristic of these economies, which on the one hand is regarded as the reason of

unprecedented dynamic economic growth, on the other hand is the source of destabilization. This characteristic is the *crony capitalism*. In the article issues concerning the phenomenon of *crony capitalism* are introduced and also the most obvious symptom of this issue: corruption is discussed in some economies of East Asia and the Pacific.

Sławomir Czetwertyński

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

PROBLEM RZADKOŚCI W INTERNECIE

Wprowadzenie

Od mniej więcej dwóch dekad panuje tendencja do digitalizacji stosunków społecznych w zasadzie w większości kontekstów działalności ludzkiej. Jest to związane z kształtowaniem się społeczeństwa informacyjnego oraz szybkim rozwojem możliwości technologii informacyjno-komunikacyjnej (TIK). Zmiany w formie i zakresie komunikacji międzyludzkiej, wywołane zastosowaniem nowych mediów – takich jak Internet, wpływają na kulturę, psychikę i oczywiście gospodarkę.

Obserwujemy przeniesienie działań gospodarczych na cyfrowe platformy komunikacji. Zjawisko to można określić mianem wirtualizacji, czyli odwzorowania w pamięci komputerów realnych obiektów, a w tym przypadku również procesów. W wymiarze ekonomicznym wirtualizacji poddawane są rynki, finanse, procesy produkcyjne i same produkty. Poprzez sieci TIK, które można sprowadzić do szeroko rozumianego Internetu, przepływają cyfrowe dokumenty, dokonywane są transfery kapitałowe, zawierane są transakcje kupna/sprzedazy oraz dystrybuowane są cyfrowe produkty informacyjne.

Ten nowy obraz gospodarki Don Tapscott określał mianem gospodarki cyfrowej¹, Carl Shapiro i Hal R. Varian – gospodarką sieciową lub informacyjną², a Kevin Kelly po prostu „nową”³. W zasadzie wszyscy teoretycy i propagatorzy zajmujący się wykorzystaniem nowoczesnych technologii w gospodarce swoje rozważania prowadzą wokół kwestii usieciowienia struktur i cyfryzacji informacji. Poglądy odnośnie do wpływu wyżej wymienionych czynników na rozwój gospodarki ewoluowały od skrajnie optymistycznych do zdecydowanie bardziej krytycznych.

¹ Por. D. Tapscott, *Gospodarka cyfrowa. Nadzieje i niepokoje Ery Świadomości Systemowej*, Bussines Press, Warszawa 1998, s. 6-10.

² Por. C. Shapiro, H.R. Varian, *Potęga informacji. Strategiczny przewodnik po gospodarce cyfrowej*, Wydawnictwo Helion, Gliwice 2007, s. 13-15.

³ Por. K. Kelly, *Nowe reguły nowej gospodarki. Dziesięć przełomowych strategii dla świata połączonego siecią*, WIG-Press, Warszawa 2001, s. IX-X.

Rudiger Dornbusch na łamach „The Wall Street Journal” wyrażał poglądy o niepohamowanym rozwoju gospodarczym Stanów Zjednoczonych i prognozował wieloletnią prosperity związaną z technologicznym cudem⁴. Było to w 1998 roku, czyli niecałe dwa lata przed pęknięciem tzw. internetowej banki spekulacyjnej⁵. Mniej więcej w tym samym okresie Kelly postulował tezę głoszącą, że w gospodarce sieciowej następuje złamanie dwóch fundamentalnych zasad epoki przemysłowej, dotyczących relacji między rzadkością dóbr a ich wartością⁶. Tak radykalna teza oznaczałaby diametralną zmianę w teorii ekonomii.

Zdecydowanie bardziej ostrożne poglądy przedstawia m.in. Varian, który zauważa, że rewolucja informacyjna generuje zjawiska wymagające nowego modelu analizy ekonomicznej. Nie oznacza to jednak nowego rodzaju analizy ekonomicznej, czyli rewolucja informacyjna nie jest jednoznaczna z rewolucją w teorii ekonomii⁷. Zasadniczo do tego samego wniosku dochodzą David Begg, Stanley, Fischer i Dornbusch, pisząc o zachowaniu dotychczasowych praw ekonomii i ich pełnej użyteczności w wyjaśnianiu zjawisk związanych z gospodarką informacyjną⁸. Manuel Castells podtrzymuje stanowisko, że prawa gospodarki rynkowej są obowiązujące w gospodarce sieciowej, lecz, jak to określa, w „specyficzny sposób”⁹. Z pewnością powodem jest specyfika relacji między fizyczną a wirtualną stroną przedsiębiorstw działających według zasad gospodarki sieciowej/informacyjnej.

W przytoczonych powyżej – bardzo skrótowo – rozważaniach znawców tematyki pojawiają się problemy usystematyzowania dysonansu między teorią ekonomii a empirycznie obserwowanymi zjawiskami dotyczącymi prowadzenia działań gospodarczych w wirtualnej przestrzeni Internetu. Nie licząc zbyt optymistycznych stanowisk wynikających zapewne z nadmiernej fascynacji fenomenem Internetu, właściwe są tezy o zachowaniu podstaw ekonomii, ale konieczne jest również branie pod uwagę czynników, które w przypadku gospodarki informacyjnej determinują ostateczne funkcjonowanie podmiotów. Kluczem do

⁴ R. Dornbusch, Growth Forever, „The Wall Street Journal” z 30.07.1998, s. A18.

⁵ Por. S. Czetwertyński, Implikacje internetowej bańki spekulacyjnej w dobie sieciowych rynków kapitałowych, w: *Nauki o Finansach* nr 4, red. G. Borys, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2010, s. 163-177.

⁶ Por. K. Kelly, *Nowe...*, op. cit., s. 30.

⁷ H.R. Varian, *Mikroekonomia. Kurs średni – ujęcie nowoczesne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 626.

⁸ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Mikroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007, s. 446-447.

⁹ M. Castells, *Galaktyka Internetu: Refleksje nad Internetem, biznesem i społeczeństwem*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2003, s. 79.

zrozumienia owej specyfiki gospodarki po rewolucji informacyjnej jest kwestia rzadkości. Traktowanie jej wyrywkowo przez większość badaczy jest przyczyną braku konkretnego obrazu przejścia między rzadkością wynikającą z gospodarki rzeczywistej (realnej) a znamioną dla gospodarki wirtualnej (internetowej).

Kompleksowe spojrzenie na kwestie rzadkości w gospodarce opartej na komunikacji cyfrowej, a więc *de facto* na Internecie, wynika z przyjęcia tezy głoszącej, że nie można rozpatrywać gospodarki wirtualnej autonomicznie, gdyż zawsze związana jest ona z gospodarką rzeczywistą. Celem niniejszego opracowania jest wykazanie zarówno zależności między rzadkością w gospodarce rzeczywistej i wirtualnej, jak i weryfikacja postawionej powyżej tezy.

1. Przestrzeń wirtualna w świecie realnym

Rozważania na temat rzadkości w gospodarce wieku informacji należy rozpocząć od dokładnego określenia obszaru badawczego. Istnieją ku temu dwie główne przesłanki. Po pierwsze, zmiany w postrzeganiu zagadnienia rzadkości związane są z digitalizacją dóbr, a więc cyfryzacją. Jest to konsekwencja przejścia od budulca rzeczywistego, czyli atomu, do abstrakcyjnego – bita. To właśnie digitalizacja dóbr, czyli wyrażenie ich za pomocą języka cyfrowego, jest kluczowym czynnikiem kształtującym kwestie rzadkości. Po drugie, nie wszystkie sfery gospodarki uległy jednakowym zmianom pod wpływem rewolucji technologicznej związanej z upowszechnieniem sieci TIK. Cyfryzacja nie zawsze musi implikować diametralne zmiany w naturze dóbr. Często prowadzi „jedynie” do podniesienia efektywności tworzenia i przetwarzania informacji, jest więc formą udoskonalenia istniejących już procesów.

Obszarem badawczym, przyjętym w niniejszym opracowaniu, będzie więc ta sfera gospodarki, w której cyfryzacja wpływa na naturę dóbr będących w obrocie rynkowym. Musi ona obejmować obszar gospodarki wykorzystujący sieci TIK, a prościej Internet, jako środowisko funkcjonowania produktów określanych jako wirtualne. Ponadto, jak podkreślono na wstępie, sfera wirtualna nie może funkcjonować bez sfery rzeczywistej, co za tym idzie, obszar badawczy musi być rozszerzony o kategorie tradycyjnej gospodarki. Zgodnie z tak wyznaczonymi granicami rozważania będą prowadzone od sfery wirtualnej ku sferze rzeczywistej. W pierwszej kolejności należy przedstawić specyfikę produktów wirtualnych w aspekcie ich rzadkości, a następnie uzupełnić rozważania o kwestie płynące z faktu umocowania ich w rzeczywistych strukturach. Tak prowa-

dzony dyskurs będzie polegał na uchylaniu założeń płynących z wirtualności na rzecz stanu rzeczywistego (realnego).

2. Natura produktów wirtualnych

Cyfrowe produkty charakterystyczne dla Internetu, rozumianego jako sieć sieci TIK, nazywane są różnie. Begg, Fischer i Dornbusch określają je mianem *e-produktów*¹⁰, Shapiro i Varian *dobrami informacyjnymi* zapisanymi w postaci ciągu bitów¹¹, a Chris Anderson *produktami wirtualnymi*¹². Rozbieżności w nazewnictwie wynikają z przyjętego podejścia analitycznego i uwypuklenia istotnych z punktu widzenia badaczy cech. Jednak zasadniczo chodzi o ten sam rodzaj dóbr, przy czym określenie „produkty wirtualne” wydaje się najbardziej trafne. Samo słowo „wirtualny” oznacza byty pozorne, stworzone w umysłach ludzi, a następnie odwzorowane w pamięci komputerów¹³, co dobrze oddaje charakter dóbr informacyjnych istniejących w cyberprzestrzeni Internetu.

Produkty wirtualne najprościej można zdefiniować jako cyfrowe dobra informacyjne, czyli informacje zapisane za pomocą języka cyfrowego w pamięci komputerów, które można przesyłać przez Internet¹⁴. Fakt, że produkty wirtualne są dobrami informacyjnymi, które ponadto są zbudowane z bitów, a nie atomów, implikuje ich unikalne właściwości. Stan J. Liebowitz, zajmujący się problemem powielania dóbr informacyjnych, wskazał na fakt, że są one kosztowne w produkcji i niezwykle tanie w kopiowaniu¹⁵. Analogicznie jest w przypadku produktów wirtualnych, z tym że różnice te są jeszcze bardziej znaczące.

Proces tworzenia produktów wirtualnych przebiega dwuetapowo. Pierwszy można określić mianem wytworzenia, a drugi reprodukcji¹⁶. Podczas wytwarzania ponoszone są koszty wytworzenia pierwszej kopii produktu. Drugi etap wiąże się z replikacją kolejnych egzemplarzy, czemu towarzyszą koszty reproduk-

¹⁰ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Mikroekonomia...*, op. cit., s. 430.

¹¹ C. Shapiro, H.R. Varian, *Potęga...*, op. cit., s. 15.

¹² Ch. Anderson, *Długi ogon. Ekonomia przyszłości – każdy konsument ma głos*, Media Rodzina, Poznań 2008, s. 132.

¹³ *Słownik wyrazów obcych*, red. Z. Rysiewicz, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1959, s. 702; *Słownik współczesnego języka polskiego*, tom II, Reader's Digest Przegląd Sp. z o.o., Warszawa 1998, s. 523.

¹⁴ A. Małachowski, *Środowisko wirtualnego klienta*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław 2005, s. 28; C. Shapiro, H.R. Varian, *Potęga...*, op. cit., s. 15.

¹⁵ S.J. Liebowitz, *Copying and Indirect Appropriability: Photocopying of Journals*, „The Journal of Political Economy” 1985, No. 93 (5), s. 945-957.

¹⁶ Por. C. Shapiro, H.R. Varian, *Potęga...*, op. cit., s. 15.

cji. Koszty wytworzenia stanowią rodzaj nakładów inwestycyjnych i jednocześnie są dominującą częścią kosztów całkowitych produkcji¹⁷. Oz Shy oraz Shapiro i Varian zwracają uwagę, że większość kosztów wytworzenia ma charakter kosztów utopionych¹⁸. Ponadto należy je traktować jako koszty stałe, ponieważ raz poniesione nie zwiększają się podczas stadium reprodukcji.

Z kolei koszty reprodukcji generowane w trakcie kopiowania są niezwykle niskie. Ich charakterystyka odpowiada kosztom krańcowym. Shy zwraca uwagę, że koszty reprodukcji powstają nie tyle podczas tworzenia kolejnych egzemplarzy, co w trakcie dostarczenia produktu wirtualnego do odbiorcy¹⁹. Fakt, że skutkiem tego jest zaistnienie kolejnej kopii, jest w pewnym sensie produktem ubocznym.

Już w przypadku dóbr informacyjnych (rzeczywistych) wskazywano na niezwykle niskie koszty krańcowe. Yannis Bakos i Erik Brynjolfsson dobra informacyjne definiują właśnie jako dobra „o zerowych lub bardzo niskich kosztach marginalnych produkcji”²⁰. Jednak w przypadku dóbr rzeczywistych konieczne jest istnienie fizycznego nośnika dla symbolicznych treści. Dla produktów wirtualnych takim nośnikiem jest Internet, stąd właśnie uwaga Shy’a, że ich reprodukcja związana jest z ich dostarczeniem. Podczas reprodukcji nie wykorzystuje się atomów, a pojemność przestrzeni pamięci sieci. Angażowanie atomów w proces produkcji kosztuje, angażowanie bitów jest praktycznie bezkosztowe.

Specyfika reprodukcji produktów wirtualnych pozwala na dostosowanie podaży dokładnie do popytu. Każdy konsument może wejść w posiadanie wybranego produktu. Konsumpcja ma więc charakter nierywalizacyjny. Nie ma również powodów, aby producenci ograniczali podaż, gdyż praktycznie nieistotne koszty krańcowe oznaczają, że liczba kopii może być dowolna. W takim ujęciu produkty wirtualne są niezadkie. Pozostaje jednak kwestia wyborów konsumentów co do produktów wirtualnych, w których posiadanie wchodzi. Jeżeli produkty te są płatne, decyzje wyznaczają rzadkie zasoby finansowe – dokładnie tak samo jak w przypadku tradycyjnych produktów rzeczywistych. Sytuacja jest jednak odmienna, gdy produkty wirtualne są udostępniane konsumentom nieodpłatnie. W Internecie zjawisko to jest częste i stanowi część strategii bizneso-

¹⁷ O. Shy, *The Economics of Network Industries*, Cambridge University Press, Cambridge 2001, s. 53.

¹⁸ *Ibid.*, s. 53; C. Shapiro, H.R. Varian, *Potęga...*, op. cit., s. 36.

¹⁹ O. Shy, *The Economics...*, op. cit., s. 53.

²⁰ Y. Bakos, E. Brynjolfsson, *Bundling Information Goods: Pricing, Profits, and Efficiency*, „*Management Science*” 1999, No. 45 (12), s. 1616; Y. Bakos, E. Brynjolfsson, *Bundling and Competition on the Internet*, „*Marketing Science*” 2000, No. 19 (1), s. 64.

wej producentów, którzy osiągają dzięki temu przychody z innych źródeł²¹. W takim przypadku konsument nie jest ograniczony posiadanymi dochodami. Ten szczególny przypadek opisuje sytuację, w której zarówno produkty konsumowane nie są rzadkie, jak i nie ma znaczenia rzadkość środków finansowych.

Ta część gospodarki internetowej zdaje się być wolna od problemu rzadkości, który stoi u podstaw wyborów ekonomicznych. Teza ta mogłaby być jednak w pełni zasadna tylko i wyłącznie wówczas, gdyby przestrzeń Internetu była autonomiczna. W rzeczywistości jest umocowana w realnej gospodarce i ostatecznie musi jej podlegać.

Kwestie rzadkości należy rozpatrywać z dwóch perspektyw: od strony producentów oraz od strony konsumentów. W przypadku konsumentów jako ograniczenie konsumpcji podaje się „czas”, choć trafniejsze wydaje się przyjęcie „uwagi” jako zdolności do przyswajania wartości, którą reprezentują produkty wirtualne²². Rzadkość uwagi wymusza na konsumentach podejmowanie decyzji, które produkty wirtualne mają dla niego większą użyteczność, co jest zgodne z rozważaniami odnośnie do preferencji konsumentów. Tak więc rzadkość środków finansowych zostaje zastąpiona rzadkością uwagi i zmusza do dokonywania wyborów co do koszyka konsumpcji.

W przypadku producentów sytuacja sprowadza się do czynników wytwarzania produktów wirtualnych oraz infrastruktury ich udostępniania, która związana jest z przygotowaniem do ich reprodukcji. Etap wytwarzania produktów wirtualnych nie różni się od produkcji tradycyjnych dóbr informacyjnych. W obu przypadkach konieczne jest zaangażowanie kapitału i pracy. Producent jest więc zmuszony do podejmowania decyzji co do przeznaczenia rzadkich czynników produkcji. Mechanizm udostępniania ich (zarówno za opłatą, jak i bezpłatnie) opiera się głównie na administracji serwerów, a koszty ich utrzymania można zaliczyć do stałych. Ten aspekt produkcji cyfrowych dóbr informacyjnych jest zwykle pomijany w teoretycznych rozważaniach. Moc serwerów (pojemność ich pamięci oraz liczba obsługiwanych użytkowników) jest konkretnie określona, a już z pewnością nie jest rzadka. Są to fizyczne urządzenia o pewnych parametrach. Fakt ten jest znany każdemu internaucie, który spotkał się ze zjawiskiem zbyt dużego ruchu internetowego oraz każdemu przedsiębiorcy, którego produkty wirtualne odniosły sukces. Za przykład może posłużyć

²¹ Por. Ch. Anderson, *Za darmo. Przyszłość najbardziej radykalnej z cen*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków 2011, s. 27-42; Por. również S. Czetwertyński, *The influence of non-transactional products on the income structure of enterprises in the Web economy*, w: *Społeczeństwo informacyjne. Stan i kierunki rozwoju w świetle uwarunkowań regionalnych*, red. C.F. Hales, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów 2008, s. 351-361.

²² Ch. Anderson, *Długi ogon...*, op., cit., s. 234; C. Shapiro, H.R. Varian, *Potęga...*, op. cit., s. 18.

raport przedstawiony przez intac.net, sporządzony na podstawie danych Data Center Knowledge. Zgodnie z nim największą liczbę serwerów posiada gigant branży internetowej Google Inc. – około miliona, co stanowi 2% wszystkich serwerów świata. Wśród innych firm można przytoczyć jeszcze Intel Corp., który dysponuje około 100 tys. (2. miejsce) oraz Facebook Inc. – 30 tys. (7. miejsce). W rankingu nie wzięto pod uwagę takich przedsiębiorstw jak Microsoft Corp., Amazon.com Inc. czy eBay Inc., w przypadku których szacuje się, że każde z nich posiada ponad 50 tys. serwerów²³. Wszystkie wymienione firmy muszą dbać o ciągły rozwój swojej infrastruktury technicznej, aby zapewnić sobie wystarczającą wydajność reprodukcji produktów wirtualnych. Jednocześnie mogą sobie na to pozwolić ze względu na wysokie przychody. Tym samym można powiedzieć, że toczy się tu rodzaj walki z rzadkością poprzez przesuwanie granic technologicznych.

Podsumowanie

Granica rzadkości produktów wirtualnych wyznaczana jest przez rzadkość rzeczywistej gospodarki. Subtelność tej zależności może być niedostrzegana, jeżeli analizie poddać jedynie wirtualną przestrzeń Internetu. Coraz więcej procesów gospodarczych i stosunków społecznych przenosi się na grunt cyberprzestrzeni, nie zmienia to faktu, że człowiek wciąż żyje w rzeczywistym świecie rzadkości. Jest to przyczyną konieczności ciągłego gospodarowania rzadkimi zasobami kapitału i pracy oraz uwagi, jaką można poświęcić na konsumpcję produktów wirtualnych.

W tym kontekście gospodarka internetowa nie jest gospodarką darów, lecz ekonomicznych decyzji: na jakie cele przeznaczyć rzadkie zasoby zaangażowane w tworzenie cyfrowych dóbr informacyjnych oraz które z nich konsumować. Świadomość tej zależności oraz umiejętne wykorzystanie właściwości samych produktów wirtualnych prowadzi do rozkwitu gospodarczego spółek internetowych. Z kolei zbyt duża ufność w nieograniczoność przestrzeni wirtualnej może być przyczyną bankructwa²⁴.

Odpowiednie wykorzystanie korzyści płynących z niskich kosztów reprodukcji produktów wirtualnych, przy jednoczesnej minimalizacji zaangażowania rzeczywistych czynników produkcji, jest źródłem sukcesów takich przedsię-

²³ A Comparison of Dedicated Servers By Company, intac.com, http://www.intac.net/a-comparison-of-dedicated-servers-by-company_2010-04-13/, dostęp: 9.05.2012.

²⁴ Por. S. Czetwertyński, *Implikacje...*, op. cit., s. 175.

biorstw jak Google Inc., eBay Inc., Amazon.com Inc., Facebook Inc. lub Apple Inc. (chodzi tu o iTunes Store). Strategie tych przedsiębiorstw opierają się głównie na pośrednictwie, a nie faktycznym wytwarzaniu produktów wirtualnych. Spółka Apple Inc. za pośrednictwem sklepu internetowego iTunes Store sprzedaje utwory muzyczne, których *de facto* nie produkuje. Koszty wytworzenia ponoszą wytwórcie lub sami artyści, jednocześnie ponosząc ryzyko opłacalności zaangażowania rzadkich zasobów. Jak podaje Anderson, jedna trzecia zysków sklepów internetowych pochodzi ze sprzedaży produktów wirtualnych, których nie ma w ofercie sklepów konwencjonalnych²⁵. Zjawisko to określa mianem długiego ogona, czyli sytuacji, gdzie towary o małym zbyciu jednostkowym kreuja sumarycznie duże przychody. Dla przykładu podaje tu sklep Rhapsody (podobny do iTunes Store), sprzedający 4,5 mln utworów muzycznych, gdy sklepy konwencjonalne Wal-Mart mogły oferować jedynie 55 tys.²⁶. Przy tak dużej liczbie oferowanych towarów wystarczy, że każdy z nich sprzeda się kilka razy w roku, aby osiągnąć lukratywny zysk. Oczywiście zysk pośrednika, niekoniecznie twórcy. Jest to dobry przykład wykorzystania bliskich zeru kosztów krańcowych publikacji informacji o produkcie lub samych produktów, przy jednoczesnym braku zaangażowania w ich wytwarzanie.

Anderson wskazuje, że „półki” sklepów internetowych nie mają granic, a ich koszt jest zerowy²⁷. O ile w dalszych rozważaniach podkreśla, że „darmowość” związana jest z tak niskimi kosztami krańcowymi, że nie bierze się ich pod uwagę, o tyle nie wskazuje, że to nie półka jest nieskończona, a produkty na nią przeznaczone są rzadsze niż przestrzeń Internetu, którą zapewniają serwery. Zgodnie z zasadą prawa Moore’a rozwój mocy sprzętu komputerowego zapewnia, że cyberprzestrzeń praktycznie nie zostanie wyczerpana.

Innym przykładem wykorzystania przewagi środowiska cyfrowego nad rzeczywistym jest prowokowanie wytwarzania produktów wirtualnych w procesie produkcji partnerskiej²⁸. Przykładem niekomercyjnym produkcji partnerskiej jest Wikipedia, natomiast komercyjnym na przykład Facebook, gdzie rola firmy polega na tworzeniu narzędzia. Treści, które są produktem wirtualnym, tworzą sami użytkownicy, zapewniając firmie przychody.

²⁵ Ch. Anderson, Długi ogon..., op. cit., s. 189-194.

²⁶ Ibid., s. 36-46.

²⁷ Ibid., s. 36; Ch. Anderson, Za darmo..., op. cit., s. 13.

²⁸ Szerzej na ten temat: S. Czetwertyński, Społeczno-ekonomiczne motywy produkcji partnerskiej w Internecie, w: *Ekonomia*, tom 1, red. J. Sokołowski, G. Węgrzyn, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 47-57; S. Czetwertyński, Wspólnota jako podstawa produkcji partnerskiej, w: *Społeczeństwo informacyjne w świecie rzeczywistym i wirtualnym*, red. A. Szewczyk, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2011, s. 9-20.

Reasumując, wyczucie zależności między rzadkością zasobów gospodarki rzeczywistej oraz unikalnych możliwości gospodarki internetowej, z jej niskimi kosztami reprodukcji oraz stale rozrastającą się cyberprzestrzenią, pozwala na odniesienie sukcesu gospodarczego. Nie zmienia to jednak faktu, że podmioty wciąż są zmuszone do podejmowanie decyzji gospodarczych w ujęciu rzadkich czynników zarówno produkcji, jak i konsumpcji.

THE SCARCITY PROBLEM IN THE INTERNET

Summary

In the paper is considered the problem of economic scarcity in relation to the virtual space of Internet. There has been considered the relationship between the digital nature of virtual products and the fact that cyberspace is placed in the real world. This combination of virtuality and reality of the Internet is reflected in the economic choices of producers and consumers, that execute transactions on the Internet. In the article is assumed a thesis claiming that virtual economy cannot be considered autonomous, as always it is related to the real economy. In conclusion are presented the practical implications of the considered dependencies.

Tomasz Białowas

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

ZAGRANICZNE INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE JAKO CZYNNIK WZROSTU ZNACZENIA INDII W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

Wprowadzenie

Indie – obok Chin, Brazylii i Rosji – są jedną z najszybciej rozwijających się gospodarek. Średnioroczne tempo wzrostu ich realnego PKB od roku 1991 oscylowało wokół 6%. Prognozy długookresowe pokazują, że również w przyszłości będzie ono bardzo wysokie. Eksperti Banku Światowego¹ szacują, że w latach 2005-2020 średnioroczne tempo wzrostu realnego PKB Indii osiągnie 5,5%, A. Maddison² w prognozie dla lat 2003-2030 podaje 5,68%, a R.W. Fogel³ – 7,1% w latach 2000-2040. Wysokiej dynamice produkcji Indii towarzyszył szybki wzrost wartości handlu zagranicznego i powiązań z gospodarką światową. Poprawia się pozycja konkurencyjna produktów indyjskich na rynkach międzynarodowych, a udział w handlu światowym stale rośnie.

Niewątpliwy sukces Indii jest rezultatem reform gospodarczych przeprowadzonych na początku lat 90. Polegały one przede wszystkim na liberalizacji rynku wewnętrznego, reformie systemu fiskalnego, bankowego, wprowadzeniu wymiwalności waluty i otwarciu gospodarki dla podmiotów zagranicznych. Napływ kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) wspomagał proces transformacji gospodarczej i industrializacji, był źródłem nowych technologii i wiedzy z zakresu zarządzania oraz ważnym czynnikiem rozwoju eksportu.

¹ L.A. Winters, S. Yusuf, Introduction Dancing with Giants, w: Dancing with Giants. China, India, and the Global Economy, red. L.A. Winters, S. Yusuf, The World Bank, Washington D.C. 2007, s. 6.

² A. Maddison, Contours of the World Economy 1-2030 AD, Oxford University Press, New York 2007, s. 337.

³ R.W. Fogel, Capitalism and Democracy in 2040: Forecasts and Speculations, „NBER Working Paper Series” 2007, No. 13184, s. 6.

Celem analizy jest przedstawienie roli zagranicznych inwestycji bezpośrednich w procesie wzrostu gospodarczego Indii i umocnienia ich pozycji w światowym handlu. Badaniem objęto wpływ ZIB na:

- wzrost poziomu inwestycji w PKB i znaczenie inwestycji zagranicznych w inwestycjach całkowitych,
- wzrost rozmiarów eksportu, jego strukturę i konkurencyjność na rynkach międzynarodowych,
- poprawę konkurencyjności i wzrost poziomu zaawansowania technologicznego przedsiębiorstw krajowych.

1. Polityka rządu Indii wobec napływu kapitału zagranicznego

Polityka rządu Indii wobec napływu kapitału zagranicznego zmieniała się po roku 1948 wielokrotnie. Wkrótce po odzyskaniu niepodległości przyjęto strategię rozwoju gospodarczego, której centralnym elementem był rozwój przemysłu ciężkiego. Prowadząc w latach 50. politykę interwencjonizmu państwowego, władze Indii nie wprowadzały przepisów regulujących przepływy zagranicznych inwestycji bezpośrednich⁴. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie uznano za niezbędne źródło kapitału uzupełniającego środki krajowe oraz transferu zagranicznej wiedzy i technologii⁵.

Zaostrzenie przepisów nastąpiło w roku 1973 wraz z wprowadzeniem FERA (*Foreign Exchange Regulation Act*). Akt ten swoim zasięgiem obejmował wszystkie przedsiębiorstwa zagraniczne i firmy z udziałem kapitału obcego przekraczającym 40%⁶. Podmioty te zostały w dniu wejścia w życie FERA (1 stycznia 1974 roku) zobowiązane do uzyskania zgody od Banku Rezerw Indii na kontynuowanie działalności. Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym rozpoczęły proces zmniejszania udziału obcych środków do poziomu 40%. Wiele firm podjęło decyzję o wycofaniu się z Indii lub ograniczeniu skali działalności.

⁴ Por. N. Kumar, *Multinational Enterprises in India. Industrial Distribution, Characteristics, and Performance*, Routledge, London and New York 1990, s. 8-10; A. Panagariya, *India: The Emerging Giant*, Oxford University Press, New York 2008, s. 23; T.N. Srinivasan, S.D. Tendulkar, *Reintegrating India with the World Economy*, Institute for International Economics, Washington D.C. 2003, s. 8

⁵ J. Bhagwati, P. Desai, *India: Planning for Industrialization*, Oxford University Press, Oxford 1970, s. 282.

⁶ N. Kumar, *Multinational...*, op. cit., s. 12.

Wskutek drugiego kryzysu energetycznego i utraty międzynarodowej konkurencyjności udział Indii w światowym eksporcie produktów przemysłowych szybko się zmniejszał. Władze Indii w reakcji na pogarszającą się sytuację podjęły na początku lat 80. działania polegające na⁷: 1) liberalizacji importu dóbr inwestycyjnych i technologii w celu przyspieszenia modernizacji zakładów produkcyjnych i ich wyposażenia; 2) ograniczeniu barier importowych w celu zwiększenia presji konkurencyjnej ze strony zagranicznych producentów; 3) poprawie warunków działalności dla zagranicznych inwestorów. Ponadto od początku lat 80. wprowadzano liczne wyjątki do ustawy FERA, dotyczące głównie uchylecia 40% limitu udziału kapitału zagranicznego dla firm w 100% przeznaczających swoją produkcję na eksport, lub zniesienia licencjonowania w niektórych branżach (1985). W 1981 roku utworzono specjalne strefy ekonomiczne, w których lokowano inwestycje zagraniczne o proeksportowej orientacji⁸.

Zasadnicze reformy gospodarcze wprowadzono w Indiach w roku 1991. Były one odpowiedzią na pogłębiający się kryzys gospodarczy i pogarszającą się sytuację płatniczą kraju. Nastąpiła dalsza liberalizacja przepisów FERA. Zniesiono 40-procentowy limit kapitału zagranicznego. Przyjęto generalną koncepcję automatycznego akceptowania inwestycji, jednocześnie Bank Rezerw Indii otrzymał uprawnienia do akceptowania projektów z udziałem kapitału zagranicznego nieprzekraczającym 51% w 34 uznanych za priorytetowe przemyślach⁹. W kolejnych latach automatyczna akceptacja inwestycji stała się standardem, z wyjątkiem kilku sektorów z monopolem państwowym.

Obecnie polityka Indii odnośnie do zagranicznych inwestycji bezpośrednich opiera się na filozofii negatywnej listy, polegającej na automatycznym akceptowaniu wszystkich projektów inwestycyjnych poza specyficznymi przypadkami. Restrykcje utrzymano¹⁰: 1) w czterech sektorach (handel detaliczny z wyłączeniem jednomarkowej sprzedaży detalicznej, energii atomowej, loterii oraz zakładów sportowych) inwestycje zagraniczne są zakazane; 2) w sektorach zarezerwowanych dla niewielkiej skali produkcji wymagana jest zgoda rządu dla inwestycji z udziałem kapitału zagranicznego przekraczającym 24%, 3) gdy inwestor zagraniczny posiada podpisane porozumienie *joint ventures* lub o transferze technologii w tym samym sektorze gospodarki, wymagana jest zgoda rządu; 4) w 28 sektorach obowiązują specyficzne regulacje określające warunki inwestowania.

⁷ Ibid., s. 14.

⁸ A. Panagariya, *India...*, op. cit., s. 90.

⁹ Ibid., s. 104.

¹⁰ Ibid., s. 107.

2. Główne tendencje w napływie zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Indii

Pierwszy przegląd pozycji inwestycyjnej został przeprowadzony przez Bank Rezerw Indii w połowie 1948 roku. Skumulowaną wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich oszacowano wówczas na 2560 mln rupii. Zasadniczą część kapitału pochodziła z Wielkiej Brytanii, a większość inwestycji ulokowano w zorientowanych na eksport przemysłach¹¹. Udział inwestycji w plantacjach herbaty i juty wynosił około 25%, w handlu i usługach 32%, w sektorze petrochemicznym 9%, a w przemyśle zaledwie 20%¹². Pomimo braku restrykcji w napływie kapitału zagranicznego liczba udzielanych inwestorom zagranicznym pozwoleń na podjęcie działalności była niewielka. Do roku 1964 skumulowana wartość ZIB w Indiach wzrosła ponaddwukrotnie, do 5655 mln rupii (por. tabela 1). Ponad 40% inwestycji trafiło do przemysłu przetwórczego, a kolejne 25% do petrochemicznego.

Dynamika napływu ZIB do Indii była wysoka aż do połowy lat 70. W roku 1974 skumulowana wartość inwestycji zagranicznych osiągnęła 9160 mln rupii. W strukturze przedmiotowej dominowały projekty zrealizowane w przemyśle przetwórczym (68,4%) i petrochemicznym (14,7%), natomiast niewielkim zainteresowaniem inwestorów cieszył się przemysł wydobywczy i usługi.

Tabela 1

Wartość i struktura przedmiotowa ZIB w Indiach
w latach 1948-1990 w % i mln rupii

Sektor	Połowa 1948	Marzec 1964		Marzec 1974		Marzec 1980		Marzec 1990	
	wartość	wartość	%	wartość	%	wartość	%	wartość	%
Plantacje	250	1059	18,7	1072	11,7	385	4,1	2560	9,5
Wydobywczy	b.d.	47	0,9	64	0,8	78	0,8	80	0,3
Petrochemiczny	90	1433	25,3	1379	14,7	368	3,9	30	0,1
Przetwórczy	200	2293	40,5	6256	68,4	8116	86,9	22980	84,9
Usługowy	320	823	14,6	398	4,4	385	4,1	1400	5,2
Łącznie	2560	5655	100	9160	100	9332	100	27050	100

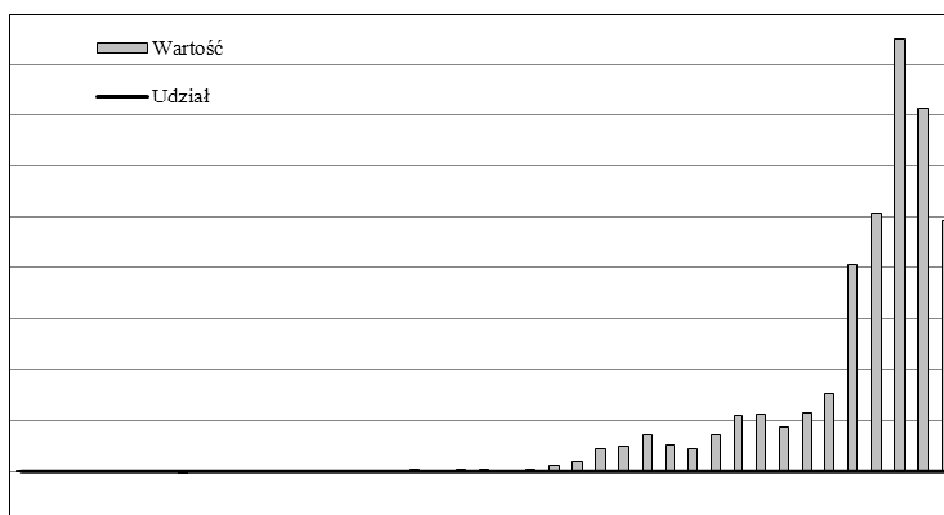
Źródło: N. Kumar, *Industrialization, Liberalization and Two Way Flows of Foreign Direct Investments: The Case of India*, „United Nations University Discussion Paper Series”, June 1995, No. 9504, table 1.

¹¹ N. Kumar, *Multinational...*, op. cit., s. 15.

¹² M. Kidron, *Foreign Direct Investment in India*, Oxford University Press, London 1965, s. 3.

Restrykcyjne przepisy odnośnie do kapitału obcego spowodowały załamanie napływu ZIB do Indii w drugiej połowie lat 70. (por. tabela 1 i rys. 1). Skumulowana wartość inwestycji zagranicznych pozostała względnie stała, nastąpiły jednak istotne zmiany w strukturze przedmiotowej. Były one spowodowane wycofaniem się inwestorów z plantacji i sektora petrochemicznego oraz koncentracją inwestycji po roku 1964 w przemyśle przetwórczym. Istotnym czynnikiem przeobrażeń w przedmiotowej strukturze ZIB był proces nacjonalizacji, który objął usługi finansowe (1969) i ubezpieczeniowe (1971), sektor petrochemiczny (1974-1976), jak również plantacje¹³. W sektorze przemysłowym większość inwestycji trafiła do zaawansowanych technologicznie dziedzin, jak produkcja elektryczna, maszynowa, chemiczna i farmaceutyczna.

Do lat 80. XX wieku pierwszorzędym inwestorem w Indiach były korporacje brytyjskie. W roku 1964 ich udział w skumulowanych ZIB w Indiach wynosił 76,6%, a drugich w kolejności Stanów Zjednoczonych 14,5%. W roku 1980 udział Wielkiej Brytanii spadł do 53,9%, natomiast USA wzrósł do 21,0%¹⁴.



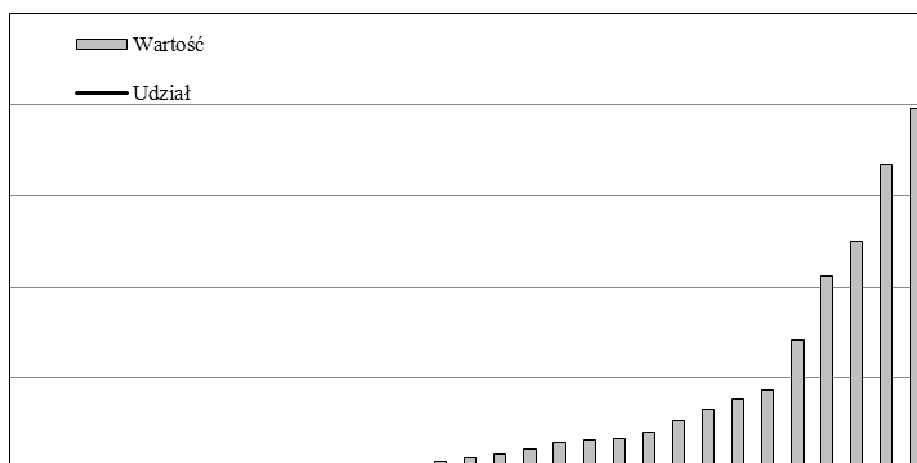
Rys. 1. Wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Indiach w mln USD (lewa oś) oraz udział w światowym napływie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w % (prawa oś) w latach 1970-2010

Źródło: UNCTAD, <http://unctadstat.unctad.org/>

¹³ N. Kumar, *Multinational...*, op. cit., s. 17.

¹⁴ *Ibid.*, s. 18.

Liberalizacja polityki odnośnie do napływu obcego kapitału na początku lat 80. przyczyniła się do wzrostu wartości ZIB w Indiach. Bank Rezerw Indii podaje, że skumulowana wartość inwestycji zagranicznych wzrosła w latach 80. trzykrotnie, z 9332 mln rupii w roku 1980 do 27 050 mln rupii w roku 1990 (por. tabela 1). Dane UNCTAD potwierdzają te informacje, wartość ZIB w Indiach wzrosła z 451,7 mln USD w roku 1980 do 1656,8 mln USD w roku 1990 (por. rys. 2). Należy jednak podkreślić, że aż do początku lat 90. dynamika i wartość napływu inwestycji zagranicznych była niska. Dopiero wprowadzone w 1991 roku zasadnicze zmiany w przepisach spowodowały wzrost zainteresowania inwestorów zagranicznych. Przez całe lata 90. i pierwszą dekadę XXI wieku rosła wartość inwestowanego w Indiach obcego kapitału. Systematycznie umacniała się również pozycja Indii jako rynku lokaty kapitału. W roku 2009 do Indii trafiło 3% światowych ZIB.



Rys. 2. Skumulowana wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Indiach w mln USD (lewa oś) oraz udział w skumulowanym światowym napływie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w % (prawa oś) w latach 1980-2010

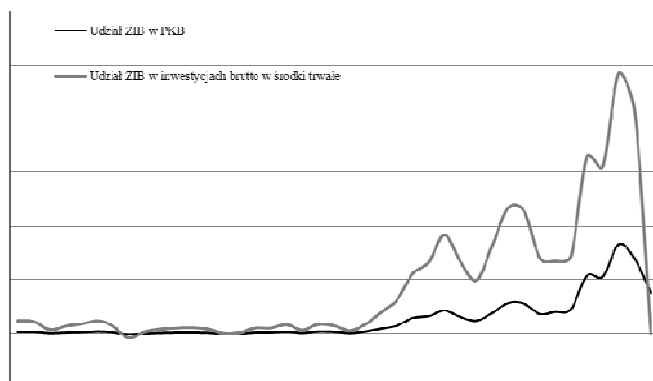
Źródło: Ibid.

W przedmiotowej strukturze ZIB po roku 1990 nastąpiły istotne zmiany polegające na wzroście udziału sektora usługowego. Zgodnie z danymi publikowanymi przez Bank Rezerw Indii w latach 2005-2008 przemysł przetwórczy miał 20,9% udziału w całkowitym napływie ZIB, usługi finansowe 18,8%, budowlane 16,7%, a inne usługi 13,9%. Wzrosło również znaczenie inwestycji w przemyśle wysokich technologii. Do sektora IT trafiło 10,9% obcego kapi-

tału, telekomunikacyjnego 7,3%, energetycznego 4,6%¹⁵. Największymi inwestorami w Indiach w latach 2000-2010 były Mauritius (39,6%), Singapur (10,1%), Japonia (7,6%), Stany Zjednoczone (6,5%) i Wielka Brytania (5,8%)¹⁶.

3. Znaczenie kapitału zagranicznego w rozwoju gospodarczym i wzroście międzynarodowej pozycji Indii

Analizując rolę ZIB w rozwoju gospodarczym kraju, możemy wyodrębnić wpływ bezpośredni i pośredni. W sposób bezpośredni wpływają one na wielkość dostępnego w gospodarce kapitału i poziom inwestycji, a zatem na podstawowe czynniki wzrostu PKB. Wyraźny wzrost znaczenia kapitału zagranicznego w finansowaniu inwestycji nastąpił po roku 1991 (rys. 3). Udział ZIB w całkowitych inwestycjach brutto w środki trwałe wzrósł w latach 1991-2009 z 0,11% do 8,2%, a w PKB z 0,1% do 1,5%. Zdaniem A. Kamalakanthana i S. Laurencesona jeszcze większy wpływ na wzrost gospodarczy Indii zagraniczne inwestycje bezpośrednie wywarły poprzez transfer technologii i wzrost łącznej produktywności czynników wytwórczych (*TFP*).¹⁷



Rys. 3. Udział zagranicznych inwestycji bezpośrednich w PKB Indii oraz w inwestycjach brutto w środki trwałe w latach 1970-2010 (w %)
Źródło: Ibid.

¹⁵ K.S. Chalapati Rao, B. Dhar, *India's FDI Inflows. Trends and Concepts*, ISID, New Delhi 2011, s. 27.

¹⁶ W przypadku ZIB pochodzących z Mauritiusu większość kapitału stanowiły fundusze z USA i Wielkiej Brytanii. Ministry of Commerce and Industry, *Fact Sheet on Foreign Direct Investment (FDI) from April 2000 to December 2011*, December 2011, s. 5.

¹⁷ Por. A. Kamalakanthan, J.S. Laurenceson, *How Important is Foreign Capital to Income Growth in China and India?*, „East Asia Economic Research Group Discussion Paper” 2005, No. 4.

Preferowaną formą ZIB w Indiach są inwestycje o charakterze proeksportowym. Na podstawie dostępnych danych możemy stwierdzić, że udział korporacji międzynarodowych w eksporcie towarów przemysłowych Indii był niski i wynosił w latach 1991-2005 około 8%. Nie wykazywał on również tendencji wzrostowej (tabela 2). Natomiast zauważalny jest wzrost proeksportowej orientacji zagranicznych filii. W latach 1990-1991 eksport stanowił 9,3% ich produkcji i wzrósł w okresie 2002-2003 do 14,8%¹⁸. Udział sprzedaży zagranicznej w sprzedaży całkowitej filii korporacji międzynarodowych działających na terenie Indii wzrósł w tym samym okresie z 7,3% do 12,1%, a w latach 2009-2010 do 15,2%¹⁹. Wzrost aktywności eksportowej korporacji w Indiach był spowodowany dwoma czynnikami: 1) rozwojem nowoczesnych przemysłów przyciągających ZIB, jak komputerowy i elektroniczny i 2) rosnącym udziałem eksportu w produkcji przemysłów posiadających ugruntowaną pozycję w Indiach (plantacje herbaty, produkcja gumy).

Tabela 2

Udział zagranicznych filii korporacji międzynarodowych w eksporcie produktów przemysłowych Indii w latach 1991-2005 (w %)

Lata	Udział w eksporcie	Udział sprzedaży zagranicznej w sprzedaży całkowitej
1991-1993	8,9	7,3
1994-1996	8,0	9,7
1997-1999	8,1	9,7
2000-2002	6,9	9,2
2003-2005	7,7	12,1

Źródło: J.P. Pradhan, K. Das, M. Paul, *Export-Orientation of Foreign Manufacturing Affiliates in India. Factors, Tendencies and Implications*, „Institute for Studies in Industrial Development Working Paper”, August 2006, s. 5.

Znaczenie zagranicznych filii w eksporcie jest zróżnicowane pomiędzy sektorami. Wysoka koncentracja inwestycji zagranicznych w zaawansowanych technologicznie sektorach znajduje odzwierciedlenie w dużym udziale filii korporacji w ich eksporcie. W latach 2003-2005 miały one 63,2% udziału w eksporcie urządzeń biurowych i komputerów, 51,9% samochodów osobowych i ciężarówek, 18,2% metali i produktów z nich wykonanych, 17,5% urządzeń

¹⁸ Ch. Chakraborty, P. Nunnenkamp, *Economic Reforms, Foreign Direct Investment and its Economic Effects in India*, „Kiel Working Paper”, March 2006, No. 1272, s. 40.

¹⁹ RBI, *Monthly Bulletin*, November 2011, s. 1938.

elektrycznych i 16,7% farmaceutyków.²⁰ w pozostałych przemysłach ich udział był niski.

Bezpośredni wpływ ZIB na eksport Indii jest relatywnie niewielki, należy jednak uwzględnić również zmiany, jakie zaszły w jego strukturze przedmiotowej. R. Banga wykazał istotny wpływ inwestycji ze Stanów Zjednoczonych i Japonii na wzrost zróżnicowania eksportu Indii²¹. Systematycznie rośnie stopień jego zaawansowania technologicznego. W okresie poprzedzającym reformy gospodarcze (1988-1991) udział produktów *high-tech* w eksporcie Indii pozostawał względnie stały i oscylował wokół 4%. Od roku 1992 możemy zaobserwować wyraźną tendencję wzrostową, a w roku 2010 produkty wysokich technologii stanowiły już 7,18% całkowitego eksportu Indii²². Udział Indii w światowym eksporcie wysokich technologii podwoił się w latach 1999-2007 z 0,13% do 0,27%. Również przeprowadzona przez S. Goela, K.P. Kumara i K.S. Rao analiza ekonometryczna potwierdziła pozytywny wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na wzrost wartości i poprawę konkurencyjności eksportu Indii²³.

Znacznie istotniejszą rolę odgrywają ZIB we wzroście pozycji Indii jako eksportera usług. Dynamika eksportu usług Indii w latach 2000-2010 należała do najwyższych na świecie. Ich udział w światowym eksporcie wzrósł z 0,8% w roku 1980 do 3,6% w roku 2011 (rys. 4). Jak wskazują autorzy światowego raportu inwestycyjnego UNCTAD z roku 2004, podstawowym czynnikiem rosnącej pozycji Indii w światowym handlu usługami jest działalność korporacji międzynarodowych i proces *offshoringu*. Udział filii korporacji międzynarodowych w eksporcie usług biznesowych oszacowano na 58%, a w usługach programistycznych na 20%. Jednocześnie podkreślono wyraźną tendencję wzrostową roli firm z udziałem obcego kapitału w eksporcie wszystkich kategorii nowoczesnych usług komercyjnych²⁴.

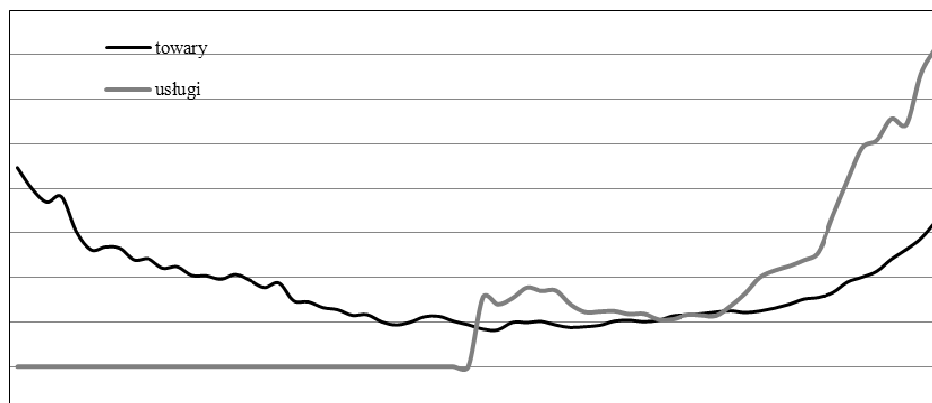
²⁰ J.P. Pradhan, K. Das, M. Paul, *Export-Orientation...*, op. cit., s. 7-8.

²¹ R. Banga, *The export-diversifying impact of Japanese and U.S. foreign direct investment in the Indian manufacturing sector*, „Journal of International Business Studies” 2006, Vol. 37, s. 558-568.

²² World Bank, www.worldbank.org

²³ S. Goel, K.P. Kumar, K.S. Rao, *Trends and Patterns of FDI in India and ITs Economic Growth*, „Asian Journal of Research in Business Economics and Management” 2012, Vol. 2, Iss. 4.

²⁴ UNCTAD, *World Investment Report 2004*, s. 169-170.



Rys. 4. Udział Indii w światowym eksporcie towarów i usług w latach 1948-2011 (w %)
 Źródło: WTO, <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx>

Ostatnim analizowanym efektem napływu kapitału w formie ZIB jest zjawisko rozprzestrzeniania się (*spillover*) postępu technologicznego. W tej dziedzinie ocena roli ZIB jest negatywna. Przeprowadzone przez T. Jayaramana badania wykazały minimalny efekt napływu obcego kapitału w latach 1976-2004 na innowacyjność i aktywność patentową w Indiach²⁵. Podobne wnioski formułują N.S. Siddharthan i K. Lal, którzy analizą objęli lata 1993-2000²⁶. S. Sasidharan analizował zarówno wertykalne, jak również horyzontalne ZIB w Indiach w latach 1994-2002 i nie stwierdził pozytywnego wpływu na transfer technologii²⁷. Wśród możliwych przyczyn niskiej roli ZIB w transferze technologii do przemysłu indyjskiego najczęściej wymienia się odmienną strukturę kapitału zagranicznego, w której dominują nowoczesne technologie i usługi, od ujawnionej przewagi komparatywnej kraju w pracochłonnych produktach niskich i średnich technologii.

²⁵ T. Jayaraman, Science, Technology and Innovation Policy in India Under Economic Reform: A Survey, Paper prepared for International Conference on the Crisis of Neo-liberalism in India: Challenges and Alternatives, Mumbai, 13-15 March 2009.

²⁶ N.S. Siddharthan, K. Lal, Liberalisation, MNE and Productivity of Indian Enterprises, „Economic and Political Weekly-Review of Industry and Management” 2004, Vol. 34, No. 5, s. 448-452.

²⁷ M. Lombard, A. Lombard, A Comparative Analysis of the Effects of Foreign Direct Investment on China's and India's Economic Development in Recent Years, „Economic Papers”, December 2011, Vol. 30, No. 4, s. 526.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza roli ZIB we wzroście pozycji Indii w gospodarce światowej pozwala na sformułowanie kilku wniosków. Po pierwsze, kluczowe dla napływu inwestycji zagranicznych były podjęte na początku lat 90. reformy gospodarcze. Prowadzona w latach wcześniejszych polityka charakteryzowała się tendencjami protekcjonistycznymi i skutecznie ograniczała aktywność inwestycyjną.

Po drugie, ZIB odegrały dużą rolę we wzroście rozmiarów inwestycji całkowitych, zwłaszcza po roku 1991. Ich udział w inwestycjach brutto w środki trwałe należy obecnie do najwyższych na świecie, stając się ważnym czynnikiem wzrostu gospodarczego.

Po trzecie, udział zagranicznych filii w eksporcie Indii jest niski, jednak w przypadku eksportu produktów wysokich technologii rola korporacji międzynarodowych jest kluczowa. ZIB podnoszą międzynarodową konkurencyjność indyjskiego eksportu oraz przyczyniają się do wzrostu udziału produktów *high-tech*.

Po czwarte, relatywnie największe znaczenie ZIB mają w rozwoju eksportu usług. W najdynamiczniej rozwijających się dziedzinach usług komercyjnych (finansowe, programistyczne) zagraniczne filie odpowiadają za większość eksportu.

Po piąte, nie stwierdzono pozytywnego wpływu ZIB na poziom zaawansowania technologicznego przedsiębiorstw krajowych. Rozprzestrzenianie się technologii jest ograniczone ze względu na strukturalne niedopasowanie występujące pomiędzy zagranicznymi i krajowymi przedsiębiorstwami.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT AS A FACTOR OF GROWING IMPORTANCE OF INDIA IN THE WORLD ECONOMY

Summary

This paper analyses the importance of the foreign direct investment in India's economic development. The results show that FDI has been positively associated with increase of total fixed asset investment and GDP growth. India's exports had grown rapidly since the late 1990's, mainly in the form of commercial services. Increases in foreign-invested enterprises not only augment India's export volumes, but also upgrade its structure.

ZASADY ODPOWIEDZIALNEGO UDZIELANIA I ZACIĄGANIA ZAGRANICZNYCH POŻYCZEK PUBLICZNYCH. WYBRANE ASPEKTY

Wprowadzenie

Swoboda udzielania i zaciągania pożyczek państwowych – jako jeden z aspektów gospodarowania finansami publicznymi, a zatem sprawowania władztwa terytorialnego – stanowiła element tradycyjnie pojmowanej suwerenności i jako taka sytuowana była w sferze kompetencji wyłącznych państw. W przeciwieństwie do pozycji pożyczkobiorcy w prawie krajowym, zgodnie z koncepcją immunitetu absolutnego obowiązującą do XX wieku, żaden podmiot zewnętrzny nie był prawie zdolny narzucić państwu standardów ani polityk pożyczkowych. Pomijając praktykę stosowania klauzul arbitrażowych w umowach pożyczkowych¹, jedynym ograniczeniem dostępu do pożyczek i sposobu korzystania z pożyczonego kapitału były warunki stawiane przez instytucje finansowe – bądź to bezpośrednio, jak warunki pożyczkowe, bądź też pośrednio – poprzez wycenę ryzyka kredytowego. W długim okresie państwa były zatem zainteresowane utrzymaniem nienagannej reputacji pożyczkobiorcy, jednak doraźnie nie stanowiło to dostatecznego zabezpieczenia dla pożyczkodawcy mającego trudności z odzyskaniem należnych pieniędzy.

Przekonanie, że kwestia obsługi zadłużenia zagranicznego należy do spraw wewnętrznych państw, zostało podważone m.in. w Unii Gospodarczej i Walutowej (UGW) w związku z kolejnymi fazami kryzysu finansowego, zapoczątkowanego w USA w latach 2007-2008. Z jednej strony ściśle relacje wiążące państwa na skraju niewypłacalności z tzw. grupy GIPS (Grecja, Irlandia, Włochy, Portugalia, Hiszpania) z pozostałymi członkami UGW, których stabilność finansowa została w rezultacie zagrożona, czynią z kwestii zdolności owych pięciu państw do obsługi zadłużenia zagranicznego wspólny przedmiot zainteresowania. Z drugiej – w związku z koniecznością przyjęcia często drakońskich

¹ M. Waibel, *Sovereign Defaults before International Courts and Tribunals*, Cambridge University Press, Cambridge 2011, s. 121-128, 157-168.

środków oszczędnościowych – w szybkim tempie zaczęło narastać poczucie wściekłości względem państw wierzycieli, przede wszystkim Niemiec, na sposób nadużywania korzyści – pochodnych przyjęcia wspólnej waluty². Nie odnosząc się do słuszności owych argumentów i ich doniosłości dla odmowy realizacji przyjętych zobowiązań, warto odnotować, jak łatwo temat obrony finansowej suwerenności Grecji ustąpił miejsca pretensjom wobec wierzycieli o niedochowanie należytej staranności w związku z udzielaniem pożyczek. Wszystko to nie przyczynia się do poprawy atmosfery na niestabilnych rynkach finansowych, dodatkowo ograniczając dostęp do kapitału i przywrócenie wzrostu gospodarczego w państwach, które tego najbardziej potrzebują.

Mimo że kwestia zewnętrznego zadłużenia publicznego była od lat przedmiotem zainteresowania społeczności międzynarodowej³, dopiero aktualny kryzys umożliwił rozpoczęcie w 2009 roku przez UNCTAD *Projektu na rzecz odpowiedzialnego udzielania i zaciągania pożyczek publicznych*⁴. Celem projektu była kodyfikacja lub opracowanie powszechnie akceptowanych wytycznych w kwestiach związanych z zadłużeniem publicznym. Pierwszy szkic zasad przedstawiono w maju 2011 roku, a po serii konsultacji i konferencji ostateczną (trzecią) wersję projektu zaprezentowano 10 stycznia 2012 roku (UNCTAD, *Principles on Responsible Sovereign Financing*).

Celem niniejszego opracowania jest analiza międzynarodowych standardów pożyczkowych *in statu nascendi*. W ramach badania nie podjęto ani szerszej dyskusji na temat uwarunkowania instytucjonalnego takich transakcji, ani eko-

² Można tu wskazać emocjonalne wypowiedzi aktywistów politycznych (np. D. Billi, Spagna rivolte: sì, e anche in Germania, 2 maja 2012, <http://bit.ly/JV0znB>, H. Pagès, Alors comme ça, la crise, c'est la faute à l'Allemagne?, 27 stycznia 2012, Alors comme ça, la crise, c'est la faute à 'Allemagne?', <http://bit.ly/JV1W5S>), merytoryczne deklaracje polityczne (R. Prodi, Se la Grande Germania capisse quanto è piccola, 29 sierpnia 2010, <http://bit.ly/JV01Y4>, Francia e Germania hanno provocato la crisi greca, ora collaborino al risanamento, 12 lutego 2012, <http://bit.ly/JV16pG>), aż po wypowiedzi o charakterze naukowym (J. Weisenthal, Richard Koo Explains How In The End, It Really Is All Germany's Fault, <http://read.bi/JV1owR>, P. de Costa, Euro zone crisis: It's Germany's fault, 6 listopada 2011, Reuters blog, <http://reut.rs/JV1HHU>, dostęp: 17.05.2012).

³ Zob. np. kolejne rezolucje ZO ONZ dotyczące długu publicznego, w tym doroczną Rezolucję o zrównoważonym długu, http://www.un.org/esa/ffd/documents/ga_debt.htm

⁴ Również w marcu 2009 r. Komisja Europejska w komunikacie Driving European Recovery zapowiedziała przyjęcie na poziomie unijnym środków do odpowiedzialnego udzielania i zaciągania pożyczek, mających chronić niezawodność rynków i przywrócić zaufanie konsumentom. Mimo że pożyczki publiczne nie stanowiły *per se* celu unijnego projektu, to zbieżność pewnych postulatów z programem UNCTAD czyni zeń istotny punkt odniesienia. Press note (IP/09/922) and Public Consultation on Responsible Lending and Borrowing document, <http://bit.ly/lxucwq>, dostęp: 17.05.2012.

nomicznych przesłanek realizacji przyjętych zobowiązań przez strony relacji pożyczkowych (przy braku przymusowego instrumentarium prawnego).

1. Kontekst prac

Relatywnie niedawne odejście od absolutnej koncepcji immunitetu jurysdykcyjnego stworzyło prywatnym wierzycielom szansę dochodzenia należnych roszczeń od państwa niechącego ich spełnić⁵. Jednak nawet możliwość wszczęcia postępowania rozpoznawczego, w razie przyznania racji powodowi, niekoniecznie przełoży się na możliwość przeprowadzenia egzekucji przeciwko pozwanemu państwu, które, odmawiając spłaty długów zagranicznych, raczej nie pozostawia za granicą majątku podlegającego zajęciu. Tym samym krytyczna ponownie staje się wola współpracy ze strony państwa-dłużnika, a w przypadku braku możliwości zastosowania wobec jego mienia przymusu, podstawowym bodźcem do podporządkowania się orzeczeniu pozostaje wola zachowania dobrej historii kredytowej⁶.

Zarazem nie wszystkie długi, do spłaty których zobowiązane są kolejne rządy, są sobie równe. Dość zwrócić uwagę, że zobowiązani do spłaty (zazwyczaj nie są to osoby, które pożyczkę zaciągnęły) nie mogą kwestionować jej warunków nawet w przypadku ewidentnych nadużyć przy zawieraniu umowy, bez narażania własnej wiarygodności kredytowej. W szczególności warto zwrócić uwagę na trzy przypadki patologii: drapieżnych wierzycieli, haniebne długi i finansowanie ohydnych reżimów.

Drapieżnymi wierzycielami określa się podmioty skupujące zaległe rządowe wierzytelności na rynku wtórnym, zazwyczaj ze znacznym dyskontem, aby następnie szantażem lub dzięki szczęściu (przypadkowe odnalezienie lub bezprawne pozyskanie informacji na temat zagranicznego mienia państwowego podlegającego zajęciu) wymusić zaspokojenie wierzytelności w pełnej wysokości. Niezależnie od etyczności postępowania względem państwa-dłużnika, prak-

⁵ L. Buchheit, G. Mitu Gulati, Responsible Sovereign Lending and Borrowing, UNCTAD Discussion Papers No. 198 (2010), UNCTAD/OSG/DP/2010/2.

⁶ M. Drelichman, H.-J. Voth, Serial defaults, serial profits: Returns to sovereign lending in Habsburg Spain, 1566-1600, *Explorations in Economic History* 2011, Vol. 48, Iss. 1; F. Cesarini, *Utilità dei Banchieri, Tedeschi e Genovesi per Carlo V e Filippo II di Spagna. Prestiti considerevoli e insolvenze*, <http://bit.ly/HAM5cN>, dostęp: 13.04.2012; K. Béguin, P.-C. Pradier, *Emprunts Souverains et Vulnérabilité Financière de la Monarchie d'Ancien Régime. Tout s'Est-Il Joué Sous Louis XIV?*, Université Paris 1, Le portail archives ouvertes HAL, hal-00623714; F. Velde, D. Weir, *The Financial Market and Government Debt Policy in France, 1746-1793*, „The Journal of Economic History” March 1992, Vol. 52, No. 1, s. 1-39.

tyki takie zazwyczaj wiążą się z nadużyciem gotowości pozostałych wierzycieli do redukcji zadłużenia poprzez żądanie nominalnej wartości długu wraz z karami umownymi i odsetkami⁷. Owa strategia inwestycyjna wypracowana w latach 80., umożliwiająca zwrot z inwestycji w wysokości 300% do 2000%, osiągnęła skalę zagrażającą inicjatywie ubogich krajów o wysokim zadłużeniu (HIPC)⁸.

Długi haniebne zaciągane są zazwyczaj przez rządy despotyczne dla osobistych korzyści, niezwiązanych z dobrem publicznym; w przypadku świadomości wierzyciela, do jakich celów pieniądze mają zostać wykorzystane, może to stanowić podstawę do redukcji wysokości lub odrzucenia zobowiązania pożyczkowego⁹. Kategoria ta obejmuje także finansowanie działań bezprawnych¹⁰. W takich sytuacjach zawsze pozostaje jednak sprawą sporną, co stanowi o haniebności finansowania oraz czy ludność danego państwa faktycznie nie była w żadnym stopniu beneficjentem współpracy.

Wreszcie w przypadku ohydnych reżimów środki niekoniecznie zostały zawłaszczone, jednak wykorzystano je do realizacji nieakceptowanej polityki, jak choćby apartheidu w RPA.

Obok sytuacji nagannych ze względów etycznych, poważne wątpliwości prawne wiążą się z sytuacjami niekompetencji w gospodarowaniu finansami publicznymi.

2. Cechy szczególne długu publicznego oddziałujące na praktyki udzielania i zaciągania pożyczek¹¹

Po pierwsze, pożyczki publiczne zazwyczaj są przedsięwzięciem długookresowym, obejmującym kilka pokoleń. Decydenci polityczni zaciągający pożyczki będą zeń czerpać korzyści w kolejnym okresie. Również wyborcy mogą doświadczyć doraźnej poprawy standardów życia. Jednak ceną dzisiejszej konsumpcji jest obowiązek jutrzejszej zapłaty. Osoby, być może jeszcze nienarodzone, które on obarczy, nie mają sposobności ograniczania rozmachu pożycz-

⁷ Groupe de la Banque africaine de développement, Fonds vautours et dette souveraine, <http://bit.ly/HEUVHu>, dostęp: 13.04.2012.

⁸ J. Bulow, K. Rogoff, Sovereign Debt: Is to Forgive to Forget?, "American Economic Review" March 1989, Vol. 79, No. 1, s. 43-50.

⁹ R. Howse, The Concept of Odious Debt in Public International Law, UNCTAD Discussion Papers No. 185 (July 2007), UNCTAD/OSG/DP/2007/4.

¹⁰ Przykładem w tym zakresie jest choćby Proces Kimberley zmierzający do eliminacji handlu „krwawymi diamentami”.

¹¹ L. Buchheit, G. Mitu Gulati, op. cit.

kobiorców, odrzucenia długów ani sprawowania kontroli nad wykorzystaniem środków. Urzędnicy podejmujący takie decyzje nie odpowiadają natomiast finansowo za rezultaty własnych działań.

Po drugie, skoro władza w demokracjach jest sprawowana dla i w imieniu społeczeństwa, powinny się do niej odnosić zasady właściwe dla pełnomocnictwa. W przeciwieństwie jednak do prawa prywatnego, zawarcie umowy w złej woli ani transakcje w sytuacji konfliktu interesów nie stanowią okoliczności wpływającej na warunki spłaty zobowiązań finansowych.

Po trzecie, decydenci polityczni działają pod wpływem wielu bodźców, w tym dla realizacji celów polityki zagranicznej, co może jednak przesłaniać ekonomiczne aspekty przedsięwzięcia.

Po czwarte, brak regulacji w przedmiocie upadłości państwa wywiera podwójny skutek. W reżimie prawa upadłościowego wszystkie strony mają powody do wypracowania porozumienia. Rezultatem nadmiernie wygórowanych żądań wierzycieli w stosunku do zdolności płatniczej drugiej strony będzie porażka postępowania naprawczego. Upadłość stanowi zarówno miecz dla wierzyciela, jak i, powyżej określonego pułapu, tarczę dla dłużnika. Wobec braku odpowiednich regulacji odnoszących się do państw z jednej strony wierzyciele nie obawiają się, że dłużnik ucieknie się do ochrony prawa upadłościowego ani nie istnieją instrumenty przeciwko niewspółpracującym (drapieżnym) wierzycielom, z drugiej jednak w przypadku niepowodzenia rozmów o restrukturyzacji zadłużenia wierzyciele podejmują ryzyko prawne sporu prawnego i prób późniejszej egzekucji orzeczenia.

Po piąte, w przeciwieństwie do immunitetu jurysdykcyjnego, ewolucja prawa międzynarodowego w przedmiocie immunitetów od jurysdykcji jest znacznie powolniejsza.

Brak ochrony prawa upadłościowego rekompensowany jest koniecznością wskazania przez uprawnionego z tytułu egzekucyjnego mienia państwa-dłużnika wykorzystywanego do handlowych celów niezwiązanych z wykonywaniem władzy publicznej.

3. Obowiązki wierzyciela

1. **Pełnomocnik – obowiązki fiducjarne** (UNCTAD, zasada 1). Decydenci polityczni-strony umowy pożyczki muszą być świadomi, że działają w publicznym interesie i w imieniu obywateli. Świadomość służby publicznej powinna równoważyć wąski zakres kontroli politycznej, ograniczony do

urzędników wyłanianych w wyniku wyborów oraz fakt opóźnienia oceny politycznej w stosunku do decyzji pożyczkowej.

Funkcjonariusze państwa-wierzyciela przede wszystkim nie powinni nadużywać braku kontroli politycznej i prawnej nad osobami władnymi zaciągnąć pożyczkę w przypadku nadużycia kompetencji.

2. **Świadoma decyzja i wypłata kredytu** (UNCTAD, zasady 2-4). Dający pożyczkę winien udzielić biorącemu wszelkich informacji potrzebnych do podjęcia świadomej decyzji. W szczególności należy uwzględnić:

a) Różnorodność motywacji udzielających pożyczki. W przeciwieństwie do wierzycieli prywatnych działających dla osiągnięcia zysku, cele pożyczek (między) rządowych mogą być bardziej złożone, obejmując choćby kwestie geopolityczne. Cele dającego pożyczkę nie powinny jednak wpływać na ogólną ocenę zdolności i woli biorącego pożyczkę do jej spłaty. Sprawiedliwe rozłożenie ryzyka pomiędzy strony wymaga udostępnienia przez wierzyciela pełnych informacji odnośnie do kwestii związanych z pożyczką i realistycznej finansowej oceny przedsięwzięcia.

b) *Diligence* przed wypłatą pożyczki powinno objąć prawne i ekonomiczne aspekty transakcji, co obniża ryzyko kredytowe i zmniejsza możliwość odrzucenia zobowiązania przez dłużnika. Udzielający pożyczki nie powinien kontynuować działań choćby w razie stwierdzenia braku umocowania drugiej strony do zawarcia umowy. Ocena ekonomiczna powinna obejmować analizę konsekwencji spłaty zadłużenia dla finansowej stabilności dłużnika i sytuacji pozostałych wierzycieli. Stopień realizacji owego obowiązku jest zarazem pochodną woli współpracy ze strony biorącego pożyczkę.

c) Udzielający pożyczkę powinien również mieć na względzie znajomość zagadnień finansowych przez drugą stronę – jest to szczególnie istotne w przypadku pożyczek udzielanych przez doświadczone podmioty państwom rozwijającym się, którym często brak zasobów ludzkich do wszechstronnej analizy warunków i konsekwencji umowy. Brak procedur ostrożnościowych po stronie biorącego pożyczkę nie zwalnia z obowiązku rzetelnej współpracy.

3. **Finansowanie projektów – należyta staranność po wypłacie kredytu** (UNCTAD, zasada 5). Fakt zawarcia umowy pożyczki i jej wypłata nie zwalnia wierzyciela z obowiązków względem dłużnika i pozostałych wierzycieli. W szczególności:

a) wierzyciel pozostaje odpowiedzialny względem dłużnika za przewidywalne skutki projektu;

- b) względem pozostałych wierzycieli wykazujących należytą staranność o zdolność dłużnika do spłaty, w przypadku kolektywnej restrukturyzacji długu (*collective debt restructuring*), jeden podmiot nie powinien stawać się pasażerem na gapę dzięki gotowości pozostałych do ograniczenia szkód;
 - c) wierzyciele powinni również dołożyć starań celem wykorzystania dostarczonych środków na legalne cele¹².
4. **Współpraca międzynarodowa** (UNCTAD, zasada 6). W przypadku ustanowienia międzynarodowych sankcji gospodarczych względem danego państwa, żadne państwo nie powinno ich naruszać ani omijać finansowo, ani w żaden inny sposób¹³.
 5. **Restrukturyzacja długu** (UNCTAD, zasada 7). W przypadku rzeczywistej niezdolności dłużnika do spłaty pożyczki wierzyciel winien przenegocjować jej warunki w dobrej wierze względem dłużnika i we współpracy z pozostałymi wierzycielami. Podobnie jak wierzycieli prywatni, również państwo udzielające pożyczki winno liczyć się z ewentualnością zmiany warunków spłaty, a nawet redukcji długu.

4. Obowiązki dłużnika

O ile wierzyciele przede wszystkim nie powinni kusić możliwością nadmiernego zadłużenia, o tyle dłużnicy nie mogą nadużywać możliwości renegocjacji warunków pożyczki. Pierwsze może prowadzić do strat, drugie może zniechęcić wierzycieli do wyrozumiałości, gdy będzie to rzeczywiście konieczne. Historia kredytowa jest bowiem „dziedziczona” przez pokolenia podatników, podobnie jak dług publiczny.

1. **Obowiązki fiducjarne** (UNCTAD, zasady 8-9). Każda pożyczka jest nade wszystko zobowiązaniem podejmowanym w imieniu obywateli państwa-dłużnika, których długookresowy interes powinien stanowić podstawowe kryterium decyzji¹⁴. Ma to szczególne znaczenie w przypadku decyzji o ro-

¹² Tu pojawia się jednak problem pokusy nadużycia po stronie dłużnika. A. Atkeson, *International Lending with Moral Hazard and Risk of Repudiation*, „Econometrica” July 1991, Vol. 59, No. 4, s. 1069-1089.

¹³ Ma to szczególne znaczenie w przypadku obywatelnych sankcji RB ONZ dla ochrony międzynarodowego pokoju i bezpieczeństwa. M. Menkes, *Stosowanie sankcji gospodarczych – analiza prawnomiędzynarodowa*, Dom Wydawniczy Duet, Toruń 2011.

¹⁴ Według KE „nieodpowiedzialność po stronie dłużników może zniweczyć pozytywne efekty stosowania się do dobrych praktyk pożyczkowych”. European Commission, *Public Consultation...*, op. cit., par. 4.

lowaniu długu publicznego. Zarazem jednak obawa przed ograniczeniem dostępu przyszłych pokoleń do środków finansowych jedynie w ostateczności może tłumaczyć restrukturyzację zaciągniętych długów.

2. **Transparentność** (UNCTAD, zasady 10-11). Obywatele – faktyczni płatnicy z tytułu pożyczki – powinni być informowani o skali i warunkach finansowania. Pewna kontrola publiczna – jak choćby nadzór parlamentarny czy ustawowy pułap długu – winna być zachowana nawet tam, gdzie poufny charakter informacji nie pozwala na ich upublicznienie. Zwiększenie liczby urzędników zaangażowanych w proces powinno zmniejszać zagrożenie korupcją. Po finansowej, kulturowej, ekologicznej i społecznej ocenie projektu społeczeństwo powinno mieć możliwość subiektywnej oceny spodziewanych korzyści. Transparentność chroni również interesy wierzycieli, zmniejszając ryzyko odmowy spłat w wyniku masowych protestów.

Transparentność stanowi również warunek współodpowiedzialności wierzycieli za ocenę inwestycyjną kredytowanego przedsięwzięcia, w tym dostęp do pełnej informacji na temat sytuacji finansowej i struktury długu publicznego. Informacja powinna również obejmować spółki państwowe, których sytuacja niekoniecznie uwzględniana jest w oficjalnych statystkach¹⁵.

3. **Zarządzanie pożyczką i należyta staranność po wypłacie kredytu** (UNCTAD, zasada 13). Prawidłowy audyt sposobów wykorzystania pożyczonych środków może, ze względu na ograniczenia wynikające z prawa wewnętrznego, wymagać pewnych przygotowań w tym zakresie, takich jak koordynacja działań pomiędzy poszczególnymi organami administracji państwowej. Powinno to umożliwić efektywne wykorzystanie środków, bowiem niezależnie od powodzenia przedsięwzięcia dług winien zostać spłacony.

W tym zakresie użyteczne może być powołanie centralnego urzędu do spraw obsługi zadłużenia, na przykład w ramach banku centralnego lub ministerstwa finansów.

4. Państwa powinny unikać **nadmiernego zadłużenia**, równoważąc korzyści i koszty takiego źródła finansowania (UNCTAD, zasada 14). Pożyczka winna być zaciągana jedynie, gdy oczekiwane korzyści społeczne, niemożliwe do osiągnięcia w inny sposób, przewyższają jej koszty. Co do zasady nie powinno się w ten sposób finansować konsumpcji.

Tam, gdzie restrukturyzacja długu jest niezbędna, powinna być bezzwłoczna, efektywna i sprawiedliwa (UNCTAD, zasada 15), czemu mogą służyć choć-

¹⁵ Por. z oceną wątpliwych praktyk używania Sovereign Wealth Funds: S. Mezzacapo, The So-Called „Sovereign Wealth Funds”: Regulatory Issues, Financial Stability, and Prudential Supervision, Ecfm, Economic Papers 378 (April 2009).

by klauzule wspólnego działania (CAC). Poszczególni wierzyciele nie powinni być dyskryminowani.

Podsumowanie

Tak jak niemożliwa lub niezasadna byłaby próba usunięcia instytucji upadłości w prawie krajowym, istotą której jest oczyszczenie gospodarki z nieefektywnych instytucji, niemożliwe jest uniknięcie niewypłacalności państw (z powodów przez nie zawinionych lub zewnętrznych). Również restrukturyzacja długu, mimo że bolesna, umożliwia ograniczenie skali problemów pochodnych kontynuowania złych praktyk.

Zasady odpowiedzialnego udzielania i zaciągania pożyczek – częściowo skodyfikowane, a częściowo opracowane w ramach UNCTAD – mogą przyczynić się do rozładowania części związanych z tym napięć. Powinny one przede wszystkim skłonić strony do zachowania należytej staranności i, w razie nieprzewidzianych okoliczności, do współpracy.

Upowszechnienie zasad przyczyniłoby się do podniesienia poziomu bezpieczeństwa relacji kredytowych (pożyczkowych), a w rezultacie do zwiększenia ich liczby¹⁶. Należy bowiem przede wszystkim pamiętać, że narodowe bezpieczeństwo finansowe nie jest pochodną środków już pożyczonych, ale możliwości dostępu do nich w razie nieprzewidzianych okoliczności¹⁷.

RULES ON RESPONSIBLE PUBLIC FOREIGN LENDING. CHOSEN ASPECTS

Summary

Financial crisis clearly revealed that the classical view of fiscal policy as pertaining to States' sovereignty, and as such free from external ingeration, cannot be upheld. Faced with fiscal troubles of GIIPS economies, both borrowers and lenders have been

¹⁶ Na temat zagrożenia zwiększoną innowacyjnością finansową w wyniku standaryzacji zasad współpracy por.: M. Weidemaier, *Producing Change in Sovereign Lending Practices presentation*, Madrid, 2 marca 2012, http://www.uam.es/otros/unctad-uam/index_en.html

¹⁷ E. Cosio-Pascal, *The Emerging of a Multilateral Forum for Debt Restructuring*, UNCTAD Discussion Papers No. 192 (November 2008), UNCTAD/OSG/DP/2008/7; L. Buchheit, G. Mitu Gulati, *op. cit.*

accused of shortsightedness and political irresponsibility. Common interests of States bound with ever closer financial ties allows, however, certain optimism that the UNCTAD principles on responsible borrowing and lending may be commonly adopted and executed. That would constitute a major breakthrough in the area largely outside of public international law regulation.

Grzegorz Kwiatkowski

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

WŁASNOŚĆ PAŃSTWOWA A ROLA PAŃSTWA WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE

Wprowadzenie

Rola państwa w gospodarce i zasady oraz metody jej realizacji są zaliczane do najważniejszych problemów ekonomicznych. V. Tanzi klasyfikuje narzędzia, jakie państwo ma do dyspozycji, w trzech grupach:

- narzędzia fiskalne,
- narzędzia regulacyjne,
- oraz inne, wśród których lokuje m.in. własność¹.

We współczesnej ekonomii dyskutowana jest przede wszystkim specyfika i skuteczność narzędzi z dwóch pierwszych grup. Własność ma znaczenie drugorzędne, jednak z uwagi na stosunkowo powszechne i trwałe występowanie przedsiębiorstw państwowych we współczesnych gospodarkach, również w krajach najbardziej rozwiniętych, powinna ona być przedmiotem pogłębionych analiz.

W niniejszym opracowaniu została podjęta próba zarysowania odpowiedzi na trzy pytania:

- jakie jest miejsce własności państwowej wśród innych narzędzi realizacji zadań państwa w gospodarce?
- jaka jest współcześnie rola i znaczenie gospodarczej własności państwowej?
- czy uzasadnione jest twierdzenie o „powrocie własności państwowej”²?

1. Kwestie definicyjne

Ze względu na ograniczenia objętościowe niniejszej pracy konieczne jest dokonanie dwóch uproszczeń. Po pierwsze, kwestie własności państwowej są tu rozważane na przykładzie przedsiębiorstw państwowych. Po drugie, na tym poziomie ogólności rozważań uzasadnione jest pominięcie znacznej różnorodno-

¹ V. Tanzi, *Government versus Markets. The Changing Economic Role of the State*, Cambridge University Press, Cambridge 2011, s. 185-200.

² Jest to tytuł artykułu zamieszczonego w 2009 roku w „Harvard International Review”, <http://hir.harvard.edu/the-return-of-state-owned-enterprises>

ści form prawnych³ i terminologicznych⁴ własności państwowej. Jako odpowiednik anglojęzycznego *state-owned enterprise* przyjęte zostało określenie „przedsiębiorstwo państwowe”⁵.

Jednak problem definicji przedsiębiorstwa państwowego wciąż pozostaje bardzo złożony. Choć w oficjalnych statystykach (Bank Światowy, OECD) jako kryterium przyjmuje się określony poziom udziału państwa⁶ w strukturze własnościowej przedsiębiorstwa (ujęcie formalnoprawne własności), to w wielu przypadkach mniejszy udział wystarcza do faktycznego sprawowania funkcji właścicielskich⁷. Co więcej, niekiedy zastosowana jest też instytucja tzw. złotej akcji posiadanej przez państwo, która daje możliwość wpływu na zasadnicze decyzje korporacyjne mimo znikomego udziału kapitałowego. Ponadto państwo może realizować określone funkcje właścicielskie także wobec przedsiębiorstw w pełni prywatnych, na przykład wpływając w różne sposoby na nominacje kadry kierowniczej. Te ostatnie przykłady można traktować jako własność w ujęciu ekonomicznym i choć dane statystyczne ich nie obejmują, to opisana w dalszej części pracy specyfika własności państwowej (szczególnie jej zawodność) odnosi się również do nich.

2. Uzasadnienia i przyczyny istnienia własności państwowej

Przyczyny istnienia własności państwowej można rozważać zarówno na gruncie teorii ekonomii, jak i w ujęciu historyczno-politycznym⁸. Poszukiwanie uzasadnień na gruncie teoretycznym odwołuje się przede wszystkim do zawodności rynku. Syntetyczne zestawienie uzasadnień przedstawia tabela 1.

³ W każdym kraju obowiązują specyficzne regulacje prawne definiujące różnorodne formy przedsiębiorstw. Przykładowo – w Rosji wśród przedsiębiorstw państwowych funkcjonują spółki akcyjne, przedsiębiorstwa unitarne oraz korporacje państwowe.

⁴ W literaturze anglojęzycznej – oprócz najpopularniejszego *state-owned enterprise* – używanych jest wiele innych określeń, m.in. *government-owned corporation, government business enterprise, government-linked company, public enterprise, state-owned entity, state enterprise*.

⁵ Nie należy utożsamiać przyjętego tu określenia z formą prawną funkcjonującą w polskim prawie.

⁶ Zazwyczaj ponad 50%.

⁷ Poziom udziału, który wystarcza do faktycznego sprawowania funkcji właścicielskich, zależy od rozproszenia pozostałych akcjonariuszy.

⁸ W ujęciu W. Morawskiego jest to perspektywa esencjalistyczna oraz porównawczohistoryczna. Zob. W. Morawski, *Socjologia ekonomii*, WN PWN, Warszawa 2001, s. 146-149.

Tabela 1

Uzasadnienia istnienia własności państwowej na gruncie teoretycznym

Funkcja państwa	Uzasadnienie
Alokacyjna	– istnienie monopolu naturalnych – istnienie efektów zewnętrznych – istnienie dóbr publicznych – zawodność rynków kapitałowych (niechęć do finansowania projektów o długim terminie realizacji i wysokiej stopie ryzyka)
Stabilizacyjna	– przeciwdziałanie wahaniam w poziomie zatrudnienia i inwestycji związanym z cyklem koniunkturalnym
Redystrybucyjna ⁹	– dostarczanie tzw. dóbr pożądaných społecznie po cenach niższych od rynkowych – zapewnienie powszechności dostępu do dóbr uważanych za podstawowe

Zbadanie każdego z tych uzasadnień wymagałoby znacznie obszerniejszego opracowania, jednak analizując rolę własności państwowej, należy podkreślić, że:

1. Żadne z tych uzasadnień nie jest warunkiem wystarczającym do podjęcia interwencji państwa – zawodności rynku powinny zostać przeciwstawione zawodnościom państwa i możliwościom jego sprawnego działania (*state capabilities*).

2. Nawet jeśli założymy, że interwencja jest uzasadniona, to nie oznacza, że powinna ona być dokonana poprzez własność państwową. Konieczny jest rachunek ekonomiczny uwzględniający efektywność i koszty różnych narzędzi rozwiązujących problem zawodności rynku.

Podejście oparte na zawodnościach rynku jest użyteczne w kwestiach normatywnych – pozwala określić zasadność ustanawiania oraz dalszego istnienia przedsiębiorstw państwowych. Jednak nie wyjaśnia ono w sposób wystarczający historycznych zmian udziału własności państwowej w gospodarce, jak też różnicowania stopnia udziału własności państwowej w ujęciu sektorowym między różnymi państwami. Wynika to z konstrukcji teorii. W funkcji alokacyjnej teoria zawodności rynku polega na określaniu sytuacji, w których rzeczywisty rynek odbiega od idealnego rynku, efektywnego w sensie Pareta. W przypadku realizacji funkcji stabilizacyjnej oparta jest na przeciwstawieniu prawa efektywnego popytu prawu rynku Saya. W funkcji redystrybucyjnej odwołuje się ona do (różnorodnie rozumianych) wizji sprawiedliwości¹⁰. Natomiast analiza trendów i przyczyn zmian w funkcji właścicielskiej państwa powinna brać pod uwagę nie tyle abstrakcyjne konstrukcje teoretyczne, lecz postrzeżoną w danym czasie

⁹ Niekiedy funkcja redystrybucyjna nie jest wliczana do zawodności rynku, ale do pozostałych uzasadnień interwencji, zob. np. J. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, WN PWN, Warszawa 2004, s. 103-104.

¹⁰ A. Lipowski, O akademickiej koncepcji zawodności rynku krytycznie, „*Ekonomista*” 2001, nr 3, s. 306.

przez ekonomistów, polityków i społeczeństwo relację między strukturą i celami gospodarki a cechami i skutecznością konkretnego narzędzia¹¹. Dlatego – na przykład – przedsiębiorstwa państwowe jako narzędzia realizacji celu pełnego zatrudnienia mogły być akceptowane w pewnych okresach i zdecydowanie odrzucane w innych.

Z powyższej analizy wynika, że przy wyjaśnieniu obecności własności państwowej w gospodarce konieczne jest uwzględnianie nie tylko czynników ekonomicznych, ale również historycznych, politycznych i społecznych. Przykładem uzasadniającym to stanowisko może być fakt, że kraje, które w mniejszym stopniu dotknął wielki kryzys, nie doświadczały bezpośrednio potem porównywalnej z innymi gospodarkami nacjonalizacji i to pomimo teoretycznie sprzyjającego własności państwowej klimatu (Szwecja, Norwegia czy w nieco mniejszym stopniu Holandia)¹². Innym przykładem jest istnienie w Austrii jednego z największych sektorów przedsiębiorstw państwowych w powojennej niesocjalistycznej Europie, które było wynikiem przejęcia majątku ponemieckiego przez państwo austriackie¹³.

Funkcjonowanie przedsiębiorstw państwowych bywa również uzasadniane szeroko rozumianymi względami bezpieczeństwa kraju (przemysł zbrojeniowy, energetyka). Z tego powodu przedsiębiorstwa będące własnością rządów kontrolują 3/4 światowego wydobycia ropy naftowej¹⁴, choć nie bez znaczenia są tu również kwestie fiskalne i polityczne.

Jako ostatnią z przyczyn istnienia przedsiębiorstw państwowych można wskazać spuściznę gospodarki socjalistycznej. W wielu krajach, pomimo postępujących procesów prywatyzacyjnych, wciąż znaczna liczba przedsiębiorstw państwowych ma swoją genezę w poprzednim systemie.

3. Źródła nieefektywności własności państwowej

Ujęcia teoretyczne, wyjaśniające nieefektywność przedsiębiorstw państwowych, można podzielić na dwie ogólne grupy: pierwsza z nich odwołuje się do otoczenia przedsiębiorstwa (braku konkurencji) jako czynnika determinującego niższą efektywność przedsiębiorstw państwowych, druga wyjaśnienie szuka

¹¹ The Rise and Fall of State-Owned Enterprise in the Western World, red. P.A. Tonienelli, Cambridge University Press, Cambridge 2000, s. 29.

¹² Ibid., s. 17.

¹³ Ibid., s. 237-238.

¹⁴ I. Bremmer, The End of The Free Market. Who Wins the War Between States and Corporations?, „Portfolio” 2010, s. 7-8.

w samej kwestii własności państwowej, odwołując się głównie do teorii praw własności¹⁵. Chodzi tu o takie zagadnienia jak:

- problem agencji,
- miękkie ograniczenie budżetowe,
- wielość celów (oprócz celów *stricte* ekonomicznych przed przedsiębiorstwami państwowymi stawiane są cele społeczne, często niejasno określone),
- bezpośredni wpływ polityków,
- biurokracja,
- ograniczenia dotyczące wynagradzania, zatrudniania i zwalniania pracowników,
- większy niż w przedsiębiorstwach prywatnych wpływ związków zawodowych.

Zestawienie powyższe wymaga dwóch uwag:

1. Znaczna część wymienionych powyżej zawodności dotyczy również – choć niekoniecznie tak samo dotkliwie – korporacji prywatnych (np. problem agencji, biurokracja, a nawet miękkie ograniczenie budżetowe w przypadkach przedsiębiorstw określanych jako *too big to fail*).

2. Najnowsze przykłady wskazują, że możliwe jest w niektórych przypadkach pewne ograniczanie negatywnych skutków tych zawodności za pomocą odpowiednich metod zarządzania i nadzoru.

Ważną rolę odgrywa również zjawisko, które można nazwać „inercją istnienia” własności państwowej. Przykłady w wielu krajach wskazują, że nawet gdy (uzasadniona wcześniej) przesłanka istnienia przedsiębiorstwa państwowego przestaje być aktualna, przedsiębiorstwa te, dzięki wsparciu uzyskanemu z powodów politycznych, kontynuują działalność. Pewnym rozwiązaniem jest tutaj stworzenie reguł, które wprowadzą regularną kontrolę i raportowanie zasadności kontynuowania działalności produkcyjnej przez podmiot państwowy (w Niemczech prawo zobowiązuje rząd do okresowego przeglądu własności państwowej i sprzedaży, gdy określone warunki nie są spełnione¹⁶). Ważną częścią dobrze wykonywanej roli właścicielskiej państwa jest więc prywatyzacja lub likwidacja, kiedy przesłanka istnienia przestaje być uzasadniona¹⁷.

¹⁵ A.P. Bartel, A.E. Harrison, Ownership versus Environment: Disentangling the Sources of Public Sector Inefficiency, „Review of Economics and Statistics” 2005, No. 87 (1), s. 1-4.

¹⁶ Privatisation in the 21st Century: Recent Experiences of OECD Countries, OECD 2009, s. 27.

¹⁷ Jaskrawym przykładem jest tu zlikwidowane niedawno Towarzystwo Obchodów 500 Lat Odkrycia Ameryki (Hiszpania), które wciąż wypłacało wynagrodzenia dla zarządu, mimo że obchody zakończyły się prawie 20 lat temu, <http://www.pb.pl/2572014,23654,hiszpania-rzad-likwiduje-24-przedsiębiorstwa-panstwowe>.

4. Stan aktualny

Ustalenie dokładnej wielkości sektora przedsiębiorstwa państwowych we współczesnych gospodarkach jest bardzo trudne ze względu na problemy definicyjne zasygnalizowane w punkcie 2. A jednak analiza różnych opracowań uzasadnia stwierdzenie, że mimo postępujących procesów prywatyzacyjnych przedsiębiorstwa państwowe odgrywają wciąż istotną rolę w wielu krajach. Aktualny raport OECD szacuje, że w krajach OECD zatrudnionych w przedsiębiorstwach państwowych jest łącznie ponad 6 mln osób, a ich wartość zbliżona jest do 2 bln USD. Gdyby powyższe dane uwzględniały przedsiębiorstwa, w których państwo ma mniejszościowy udział, jednak wystarczający do wykonywania efektywnej kontroli, to te liczby należałoby powiększyć odpowiednio o około 3 mln osób i 1 bln USD¹⁸. Udział w zatrudnieniu w poszczególnych krajach OECD jest zróżnicowany. W części gospodarek jest niewielki – nie przekracza on 2%. Większy jest w przypadku gospodarek byłych krajów socjalistycznych, w państwach skandynawskich oraz we Francji – dla tych krajów wskaźnik waha się w granicach 3-9%¹⁹. Niestety, brakuje w opracowaniu aktualnych danych o wartości dodanej wytworzonej w przedsiębiorstwach państwowych w odniesieniu do PKB. Raport wskazuje na silne skoncentrowanie sektorowe przedsiębiorstw państwowych. Połowa z nich funkcjonuje w sektorach sieciowych (energetyka, transport), około 1/4 stanowią natomiast instytucje finansowe²⁰.

Innego rodzaju informacji o sektorze przedsiębiorstw państwowych dostarcza opracowywany również przez OECD wskaźnik *Product Market Regulation*. Istotna w kontekście tematu tego opracowania jego część określa poziom udziału własności państwowej w gospodarce na podstawie trzech składowych²¹:

1. Zakresu obecności przedsiębiorstw państwa w różnych sektorach (*scope of public enterprises*).
2. Stopnia udziału państwa w sektorach gazowym, energii elektrycznej, kolejowym, transportu lotniczego, pocztowym i telekomunikacyjnym (*government involvement in network sectors*).
3. Stopnia kontroli państwa nad rynkami prywatnymi na przykład poprzez złote akcje (*direct control over business enterprises*).

¹⁸ H. Christiansen, *The Size and Composition of the SOE Sector in OECD Countries*, 2011, s. 3.

¹⁹ *Ibid.*, s. 17-18.

²⁰ *Ibid.*, s. 14.

²¹ Dokładny opis konstrukcji wskaźnika znajduje się w: *Schemata for the „Integrated PMR Indicator” 2008*, <http://www.oecd.org/dataoecd/32/9/42131723.pdf>

Dane udostępnione przez OECD²² dla lat 1998, 2003 i 2008 wskazują na stopniowy spadek wagi własności państwowej w tych latach. Spośród 30 krajów, dla których są dostępne pełne dane, w 22 wskaźnik malał w każdym z tych okresów. Średni wynik dla tych krajów to odpowiednio w kolejnych latach: 3,57, 3,20 i 2,91²³. Spośród krajów OECD najwyższe wartości wskaźników były w Polsce, Szwecji i Grecji. Nie zaskakuje fakt, że w krajach spoza OECD, dla których przygotowano dane (Brazylia, Chiny, Indie, Indonezja, Rosja i RPA) wskaźniki są znacznie wyższe od średniej OECD (najbliższe wartości ma Brazylia).

5. Najważniejsze współczesne trendy wpływające na znaczenie własności państwowej

We współczesnej gospodarce w ostatnich 5-10 latach pojawiły się zjawiska i trendy, które w nowym świetle stawiają problem istnienia i funkcjonowania przedsiębiorstw państwowych. Trzy z nich wydają się najważniejsze:

1. Zmiany w układzie sił w gospodarce światowej, przede wszystkim wzrost znaczenia Chin i pozostałych krajów BRIC, gdzie własność państwowa odgrywa relatywnie większą rolę w porównaniu z gospodarkami zachodnimi.
2. Konsekwencje kryzysu finansowego lat 2007-2009.
3. Czynniki umożliwiające zwiększenie efektywności działania poszczególnych przedsiębiorstw państwowych.

Ad. 1.

Mamy w tym przypadku do czynienia z dwoma przeciwstawnymi procesami. Z jednej strony dane wskazują na stopniowe zmniejszanie się udziałów sektora przedsiębiorstw państwowych w gospodarce Chin. Szacunki OECD wyznaczają udział przedsiębiorstw państwowych w PKB Chin w 2006 roku na 29,7%, dla lat 2002 i 1998 było to – odpowiednio – 34,5% i 37%²⁴. Z drugiej strony mamy do czynienia z zjawiskiem charakteryzującym się większą dynamiką wzrostem znaczenia Chin w gospodarce światowej. Efekt działania tych procesów można zilustrować za pomocą analizy listy *Fortune Global 500* (tabela 2). Dane wskazują wzrost liczebności przedsiębiorstw państwowych w rankingu – w roku 2005 było ich na liście 45, a w 2011 już 84²⁵. Rosnący trend jest wynikiem

²² Indicators of Product Market Regulation (PMR), <http://stats.oecd.org/>

²³ Wynik jest określany w skali od 0 do 6. Im wyższy wynik, tym większa ingerencja państwa.

²⁴ State Owned Enterprises In China: Reviewing The Evidence, OECD 2009, s. 6-7, <http://www.oecd.org/dataoecd/14/30/42095493.pdf>.

²⁵ Ich rzeczywisty udział jest wyższy, ponieważ dane udostępnione przez Fortune zawierają jedynie adnotację, czy przedsiębiorstwo jest własnością rządu w 50% lub więcej – zob. pkt 2.

głównie dynamicznego wzrostu gospodarki chińskiej, z której w 2011 roku pochodziły 52 z 84 przedsiębiorstw.

Tabela 2
Liczebność przedsiębiorstw państwowych na liście *Fortune Global 500*

Rok	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Liczba przedsiębiorstw państwowych	45	40	50	55	72	68	84
Liczba chińskich przedsiębiorstw państwowych	b.d	b.d	b.d	11	30	37	52
Udział chińskich przedsiębiorstw we wszystkich państwowych	b.d	b.d	b.d	20%	42%	54%	62%
Liczba chińskich przedsiębiorstw na liście (państwowe i prywatne)	b.d	b.d	b.d	15	37	46	61

Źródło: Opracowanie własne na podstawie <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500>.

Pozostałe przedsiębiorstwa w roku 2011 pochodziły głównie z Indii (5), Francji, Niemiec, Rosji (po 3), Brazylii, Japonii, Meksyku (po 2). Tak więc z krajów BRIC pochodzi 3/4 przedsiębiorstw państwowych znajdujących się w rankingu. W ujęciu sektorowym są to głównie przedsiębiorstwa z sektora energetycznego, bankowego oraz telekomunikacyjnego.

Ad. 2.

W wielu analizach jako punkty zwrotne w kwestii roli państwa w gospodarce w XX wieku postrzega się wielki kryzys oraz kryzys lat 70. Również w przypadku ostatniego kryzysu światowego dostrzegalna jest zmiana nastawienia do roli państwa w gospodarce, zarówno wśród naukowców, polityków, jak też w całym społeczeństwie. Choć wśród długofalowych prognoz pojawiają się takie, które zakładają zarówno wzrost, jak i spadek znaczenia państwa, to jego wzmożona aktywność w ostatnich latach, także jako właściciela, jest faktem. Wiele teorii zakłada występowanie naprzemiennych faz wzmożonej roli państwa i okresów wycofywania się rządów z aktywnej działalności²⁶. Jeżeli potwierdzi się założenie, że obecny moment historyczny jest początkiem okresu wzrostu roli państwa, to – w połączeniu z pozostałymi omawianymi czynnikami – będzie to wzmacniało znaczenie własności państwowej.

Ad. 3.

Konkretne przykłady przedsiębiorstw – takich jak Indian Railways, Petrobras czy StatoilHydro – wskazują, że w określonych przypadkach możliwe jest efektywne funkcjonowanie podmiotów państwowych. Wśród czynników, które umożliwiają poprawę, najważniejsze to:

²⁶ Zob. A.O. Hirschman, *Shifting involvements: Private interest and public action*. Princeton 1982.

- doskonalenie metod nadzoru korporacyjnego (niezależni audytorzy i profesjonalizacja rad nadzorczych, tworzenie specjalnych agencji nadzorujących całość lub część sektora przedsiębiorstw państwowych),
- większa zależność od rynku w pozyskiwaniu kapitału, co wprowadza dodatkową ocenę i sprzyja transparentności²⁷,
- wprowadzenie nowoczesnych systemów motywacyjnych w wynagradzaniu kadry kierowniczej,
- prowadzenie przez rządy spójnej polityki dotyczącej przedsiębiorstw sektora publicznego z wyraźnie zdefiniowanymi i wydzielonymi celami społecznymi²⁸.

Wśród innych czynników oddziałujących na znaczenie własności państwowej można wskazać sytuację geopolityczną, kwestie związane z dostępnością zasobów surowcowych oraz zmiany w strukturze rynków wywołane postępem technologicznym.

Podsumowanie

Przedsiębiorstwa państwowe wciąż pełnią istotną funkcję w gospodarkach wielu krajów świata. Ich obecność – choć podatna na wpływy czynników ideologicznych i politycznych – jest trwałym elementem współczesnej gospodarki. Choć wysoce nieprawdopodobne jest, aby poziom aktywności właścicielskiej państwa powrócił do poziomu z lat 70., to omawiane trendy wskazują, że w najbliższej przyszłości możliwy (choć nie przesądzony) jest pewnego rodzaju „powrót własności państwowej”. Pamięć o doświadczeniach funkcjonowania nieefektywnych przedsiębiorstw i ich negatywnym wpływie na całą gospodarkę sprawia, że ten proces powinien być analizowany niezwykle uważnie. Dodatkowo powinno się szukać takich metod zarządzania i nadzoru, które będą pozytywnie wpływały na funkcjonowanie sektora przedsiębiorstw państwowych. Warto podkreślić, że samo istnienie własności państwowej i nawet jej relatywnie duży w odniesieniu do innych krajów udział w gospodarce nie musi iść w parze ze zmniejszeniem wolności gospodarczej, co pokazują przykłady Singapuru, Hongkongu czy Nowej Zelandii, a więc krajów zajmujących czołowe miejsca w rankingach wolności gospodarczej. Z drugiej strony nawet pojedyncze przedsiębiorstwa funkcjonujące w ramach wadliwych rozwiązań ładu korpo-

²⁷ F. Flores-Macias, A. Musacchio, The Return of State-Owned Enterprises, Harvard International Review, <http://hir.harvard.edu/the-return-of-state-owned-enterprises>

²⁸ H-J. Chang, State Owned Enterprise Reform, United Nations 2007, s. 23.

racyjnego mogą być szkodliwe dla całokształtu procesów gospodarczych²⁹. Sugeruje to, że w najbliższej przyszłości, również w odniesieniu do kwestii własnościelskiej, spośród dylematów *ile* państwa oraz *jakie* państwo, ten drugi może mieć dla praktyki gospodarczej relatywnie większe znaczenie.

STATE OWNERSHIP AND THE ROLE OF THE STATE IN THE MODERN ECONOMY

Summary

The economic role of the state is one of the most important issues of both economic theory and practice. Among the tools that governments can use to achieve their goals is the state ownership. This article covers: theoretical and practical justifications, sources of ineffectiveness and brief history of state-owned enterprises. Furthermore it reviews some symptoms of the phenomenon that can be described as „return of state-owned enterprises”. These symptoms are: growth of China and other BRIC countries, financial crisis and methods of improving efficiency of state-owned enterprises.

²⁹ A. Capobianco, H. Christiansen, Competitive Neutrality and State-Owned Enterprises: Challenges and Policy Options, OECD 2011.

Marcin Spychała

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

POMOC PUBLICZNA W WARUNKACH GOSPODARKI RYNKOWEJ

Wprowadzenie

Jednym z celów Unii Europejskiej jest stworzenie wspólnego rynku, na którym będzie panowała niezakłócona konkurencja. W związku z powyższym Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską określa wspólne reguły w zakresie konkurencji, a wśród nich – reguły udzielania przez państwa członkowskie pomocy publicznej.

Celem opracowania jest przedstawienie skutków udzielania pomocy publicznej w warunkach gospodarki rynkowej. W pracy postanowiono zweryfikować hipotezę, według której pomoc publiczna powoduje obniżenie ceny na rynku, przez co wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi Unii Europejskiej. Do osiągnięcia powyższego celu zastosowano metodę opisu oraz przyczynową. Implikacje udzielenia pomocy publicznej omówiono na przykładzie dotacji (czynna forma pomocy publicznej) oraz preferencji podatkowych (bierna forma pomocy publicznej).

1. Pojęcie i cechy pomocy publicznej

Pomoc publiczna uregulowana jest zasadniczo w artykułach 107-109 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE). W prawodawstwie unijnym nie pojawia się jednak precyzyjna definicja pomocy publicznej. Brak definicji nie stanowi przeoczenia europejskiego prawodawcy, lecz jest zabiegiem świadomym, którego celem jest możliwie szerokie zakreślenie przedmiotowego zakresu kontroli sprawowanej przez organy wspólnotowe nad pomocą udzielaną przedsiębiorcom przez państwa członkowskie¹.

¹ P. Marquardt, Pomoc publiczna dla małych i średnich przedsiębiorców, LexisNexis, Warszawa 2007, s. 31.

Zgodnie z art. 107 ust. 1 TFUE nie do pogodzenia ze wspólnym rynkiem jest pomoc, która narusza wymianę między państwami członkowskimi i jednocześnie skutkuje uprzywilejowaniem niektórych przedsiębiorstw lub niektórych gałęzi przemysłu, a przez to zakłóca konkurencję lub grozi zakłóceniem tej konkurencji². Art. 107 ust. 1 TFUE wskazuje także warunki, jakie muszą być jednocześnie spełnione, aby dana pomoc mogła być uznana za pomoc publiczną w rozumieniu Traktatu³. Jeśli dana pomoc charakteryzuje się wszystkimi z niżej wymienionych cech, wówczas należy ją uznać za pomoc publiczną niezgodną z regułami wspólnego rynku, a w związku z tym zakazaną:

- jest przyznawana przez państwo lub pochodzi ze środków państwowych,
- jest udzielana na warunkach korzystniejszych niż oferowane na rynku,
- ma charakter selektywny (uprzywilejowuje wybrane przedsiębiorstwo lub przedsiębiorstwa albo produkcję określonych dóbr),
- grozi zakłóceniem lub zakłóca konkurencję,
- wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi UE.

Aby wsparcie zostało uznane za pomoc publiczną, musi pochodzić od „władzy publicznej” lub „ze źródeł państwowych”⁴. Takie sformułowanie przepisu jest bardzo istotne, gdyż nie ogranicza pojęcia pomocy publicznej wyłącznie do pomocy bezpośrednio udzielonej przez państwo. Uznaje się bowiem, że może być ona „...również udzielona przez prywatny lub publiczny organ pośredni wyznaczony przez państwo. Ta druga sytuacja może mieć miejsce na przykład wówczas, gdy bankowi prywatnemu powierzone zostanie zadanie zarządzania programem pomocy dla MŚP finansowanym przez państwo”⁵.

Drugim warunkiem, który musi być spełniony, aby transfer zasobów został uznany za pomoc publiczną, jest występowanie przysporzenia po stronie odbiorcy transferu. Przez „przysporzenie” należy rozumieć wszelką korzyść ekonomiczną uzyskiwaną przez podmiot, na rzecz którego dokonywany jest transfer zasobów⁶. Pojęcie „przysporzenie” jest zatem szersze niż pojęcia „przychód” czy „zysk”. Przykładowo, udzielenie przez budżet państwa gwarancji kredytowej danemu przedsiębiorcy nie skutkuje powstaniem u niego przychodu ani tym bardziej zysku, jednakże gwarancja ta stanowi dla przedsiębiorcy korzyść eko-

² Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, art. 107, ust. 1, Dz. Urz. UE C 83 z 30.03.2010 r.

³ A. Jankowska, M. Marek, *Dopuszczalność pomocy publicznej. Uregulowania wspólnotowe i krajowe*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2009, s. 6.

⁴ Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, *Pomoc publiczna*, Warszawa 2009, s. 13

⁵ Komisja Europejska, *Vademecum Prawo wspólnotowe w dziedzinie pomocy państwa*, Bruksela 2008, s. 13.

⁶ *Finanse publiczne*, red. T. Juja, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2011, s. 355.

nomiczną – dzięki niej może on bowiem uzyskać kredyt, którego bez powyższej gwarancji mógłby nie otrzymać⁷.

Trzecią cechą pomocy publicznej jest jej selektywny charakter. Selektywność polega na tym, iż nie wszystkie podmioty potencjalnie zainteresowane otrzymaniem wsparcia w rzeczywistości ją otrzymują. Selektywność może mieć charakter podmiotowy lub przedmiotowy⁸. Pomoc publiczna zawsze narusza równowagę w ten sposób, iż uprzywilejowuje tych przedsiębiorców, którzy ją otrzymali, względem innych, którzy zostali jej pozbawieni. Może to dotyczyć konkretnych przedsiębiorstw (np. W przypadku pomocy indywidualnej), przedsiębiorców pewnych działów gospodarki (pomoc sektorowa) bądź wybranych części terytorium państwa (pomoc regionalna)⁹.

Czwartą cechą pomocy publicznej jest powodowanie przez nią rzeczywistego lub przynajmniej potencjalnego zakłócenia konkurencji. Cechę tę należy uznać za szczególnie istotną, gdyż nadrzędnym celem przepisów o pomocy publicznej jest właśnie ochrona konkurencji na jednolitym rynku europejskim¹⁰. Jeżeli transfer zasobów przypisywalny władzy publicznej powoduje zmianę warunków konkurencji podmiotów działających na określonym rynku, to spełniona jest omawiana cecha pomocy publicznej. Zmiana taka polega zazwyczaj na wzmocnieniu pozycji konkurencyjnej odbiorcy transferu względem pozostałych uczestników rynku. Należy zauważyć, iż dla uznania tej przesłanki za spełnioną wystarczy potencjalne zakłócenie konkurencji¹¹. Pomoc publiczna może zatem odnosić się nie tylko do rynku, na którym w danym momencie występuje konkurencja, lecz również do rynku, na którym konkurencja faktycznie nie ma miejsca, ale potencjalnie może wystąpić.

Ostatnią z cech pomocy publicznej jest wpływ dokonywanego transferu zasobów na handel między państwami członkowskimi. Pojęcie handlu należy tu rozumieć szeroko – jako wszelkie formy międzynarodowej wymiany gospodarczej, w tym przepływy kapitału¹². W warunkach jednolitego rynku europejskiego stosunkowo rzadko występują sytuacje, w których wsparcie udzielone danemu podmiotowi, wykonującemu działalność w warunkach konkurencji, nie wywierałoby w ogóle takiego wpływu. „Siła” tego wpływu, zgodnie z orzecznictwem ETS, nie ma znaczenia. Nie jest zatem możliwe sformułowanie ogól-

⁷ Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Pomoc publiczna w programach operacyjnych 2007-2013. Poradnik dla administracji publicznej wraz z komentarzami do Rozporządzeń Ministra Rozwoju Regionalnego*, Warszawa 2008, s. 11.

⁸ A. Jankowska, M. Marek, *Dopuszczalność pomocy...*, op. cit., s. 16.

⁹ Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, *Pomoc publiczna...*, op. cit., s. 19.

¹⁰ Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, art. 107-109.

¹¹ A. Jankowska, M. Marek, *Dopuszczalność pomocy...*, op. cit., s. 17.

¹² Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, *Pomoc publiczna...*, op. cit., s. 18.

nych kryteriów, które rozgraniczyłyby przypadki transferu zasobów publicznych mające wpływ na wymianę handlową między państwami członkowskimi od przypadków, w których transfer ten nie ma żadnego wpływu na tę wymianę¹³.

2. Czynna oraz bierna pomoc publiczna

W literaturze często spotyka się podział pomocy publicznej na czynną (aktywną) oraz bierną (pasywną)¹⁴. Pomoc czynna polega na dokonaniu względem danego przedsiębiorcy określonych przysporzeń majątkowych, zwiększających jego aktywa¹⁵. Do najbardziej typowych form pomocy czynnej można zaliczyć dotacje, pożyczki i kredyty na preferencyjnych zasadach, poręczenia i gwarancje publiczne, a także dopłaty do kapitału zakładowego i zamówienia publiczne, w których stosuje się uprzywilejowanie określonych podmiotów¹⁶. Pomoc bierna oznacza całkowite lub częściowe zwolnienie beneficjenta pomocy z ciężących na nim zobowiązań¹⁷. Typowymi formami pomocy biernej są na przykład preferencje podatkowe (zwolnienia i ulgi podatkowe, rozłożenie podatku na raty, odroczenie terminu jego zapłaty, zastosowanie przyspieszonej amortyzacji) oraz obniżenie składki na ubezpieczenie społeczne, a także umorzenie zobowiązań publicznoprawnych¹⁸. Czynna pomoc publiczna powoduje bezpośredni ruch środków publicznych do przedsiębiorstw, natomiast pomoc bierna charakteryzuje się pośrednim przepływem środków publicznych, polegającym na uszczupleniu wpływów do budżetu państwa lub jednostki samorządu terytorialnego albo na rachunek państwowych funduszy celowych¹⁹.

Zgodnie z wytycznymi Komisji Europejskiej wyróżnia się cztery grupy form udzielania pomocy publicznej²⁰:

- grupa A – dotacje i ulgi podatkowe,

¹³ Ibid., s. 19.

¹⁴ J. Choroszczak, M. Mikulec, *Pomoc publiczna a rozwój firmy*, Poltext, Warszawa 2009, s. 39.

¹⁵ P. Paradowski, *Prawo pomocy publicznej dla przedsiębiorców*, w: J. Bieliński, Z. Brodecki, K. Domachowska, J. Hirs, M. Kucharski, I. Marcinkowska, M. Nestorowicz, P. Paradowski, P. Rosiak, A. Zielińska-Głębocka, I. Zużewicz, *Konkurencja*, LexisNexis, Warszawa 2009, s. 333.

¹⁶ A. Nykiel, *Pojęcie pomocy państwa w prawie Unii Europejskiej*, w: *Prawo gospodarcze Wspólnoty Europejskiej na progu XXI wieku*, red. C. Mik, TNOiK Dom Organizatora, Toruń 2002, s. 196.

¹⁷ P. Paradowski, *Prawo pomocy...*, op. cit., s. 340.

¹⁸ T. Skoczny, *Zakaz antykonkurencyjnej pomocy państwa*, w: *Prawo Unii Europejskiej*, red. J. Barcz, Wydawnictwo Prawo i Praktyka Gospodarcza, Warszawa 2004, s. 782.

¹⁹ I. Postuła, A. Werner, *Prawo pomocy publicznej*, LexisNexis, Warszawa 2008, s. 34.

²⁰ Komisja Europejska, *Ninth Survey on State Aid in the European Union* Commission of the European Communities, COM (2001) 403 final, Brussels 2001, s. 94-95.

- grupa B – subsydia kapitałowo-inwestycyjne,
- grupa C – tzw. „miękkie kredytowanie”,
- grupa D – poręczenia i gwarancje kredytowe.

Dodatkowo w ramach każdej z grup wyodrębnia się formy pomocy pozytywnej, którym przypisano cyfrę 1, oraz pomocy negatywnej – oznaczonych cyfrą 2²¹. W praktyce gospodarczej wyróżnia się także piątą grupę – grupę E – obejmującą inne formy pomocy publicznej, niemieszczące się w żadnej z czterech pozostałych kategorii.

3. Implikacje ekonomiczne pomocy publicznej

Zakaz udzielania pomocy publicznej został wprowadzony w celu zapewnienia swobodnej konkurencji na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej. Komisja Europejska stoi na stanowisku, że wsparcie ze strony państwa stanowi zagrożenie dla wolnej gry rynkowej, ponieważ powoduje zmianę warunków konkurowania²². Ponadto selektywny charakter pomocy publicznej jest przyczyną wzmocnienia pozycji konkurencyjnej beneficjenta w porównaniu do jego konkurentów²³. Pomoc publiczna poprzez uprzywilejowanie niektórych przedsiębiorców powoduje negatywne konsekwencje dla wolnego rynku w postaci naruszenia zasad wymiany handlowej oraz zakłócenia konkurencji²⁴. W związku z powyższym przepisy TFUE mają na celu ochronę swobodnej rywalizacji przedsiębiorców na rynku wewnętrznym.

Udzielona w warunkach gospodarki rynkowej pomoc publiczna może wywołać różne skutki w zależności od tego, czy jest to pomoc czynna, czy też bierna. Implikacje przyznanej pomocy publicznej omówione zostaną na przykładzie najczęściej udzielanych w Unii Europejskiej form pomocy – dotacji oraz preferencji podatkowych – wchodzących w skład grupy A klasyfikacji europejskiej.

Otrzymana dotacja zwiększa środki pieniężne, a tym samym – zasoby majątkowe przedsiębiorstwa. Ponadto uwzględniana jest albo w jego rachunku zysków i strat w pozycji „pozostałe przychody operacyjne”²⁵, albo też w bilansie

²¹ w literaturze oraz praktyce gospodarczej pomoc czynną określa się często jako pomoc pozytywną, natomiast pomoc bierną – jako pomoc negatywną. Pomoc pozytywna to zatem pomoc dokonująca przysporzeń majątkowych, a pomoc negatywna to pomoc polegająca na zmniejszeniu obciążeń.

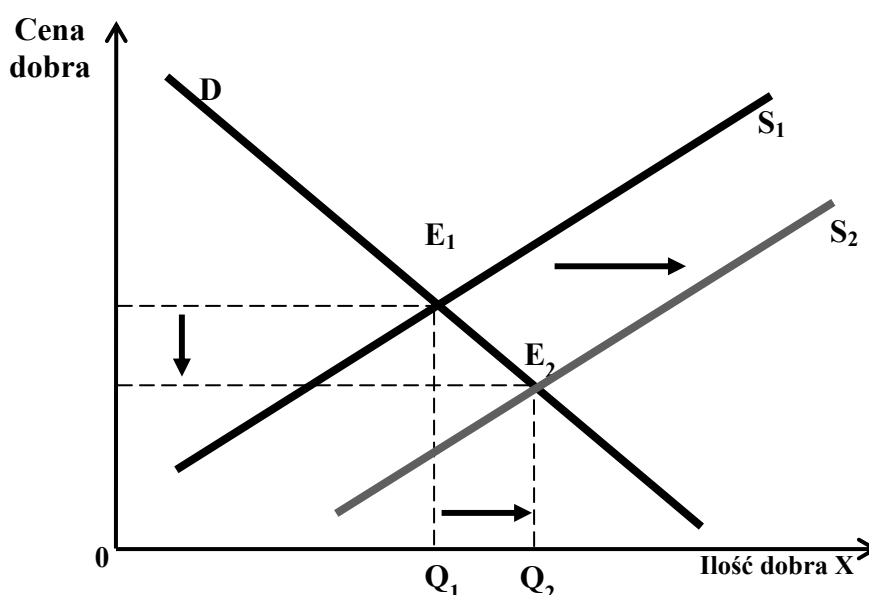
²² Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, *Pomoc publiczna...*, op. cit., s. 19.

²³ I. Postuła, A. Werner, *Prawo pomocy...*, op. cit., s. 80.

²⁴ P. Marquardt, *Pomoc publiczna...*, op. cit., s. 51.

²⁵ Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, załącznik nr 1, Dz.U. nr 121, poz. 591 z późn. zm.

w pozycji „kapitał własny”. Z chwilą przystąpienia Polski do Unii Europejskiej 1 maja 2004 roku podmioty gospodarcze mają bowiem możliwość stosowania, oprócz polskiego prawa bilansowego, także międzynarodowego prawa bilansowego w postaci Międzynarodowych Standardów Rachunkowości (MSR) oraz Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej (MSSF) wraz z ich interpretacjami²⁶. Zgodnie z MSR nr 20 „Rachunkowość dotacji rządowych i informacji o pomocy rządowej”, otrzymaną dotację należy ujmować według jednej z dwóch metod: metody kapitałowej (zgodnie z którą dotacje bezpośrednio zwiększają kapitał własny) lub metody przychodowej (zgodnie z którą dotacje zalicza się do przychodów jednego lub większej liczby okresów)²⁷.



Rys. 1. Wpływ dotacji na równowagę na rynku dobra X

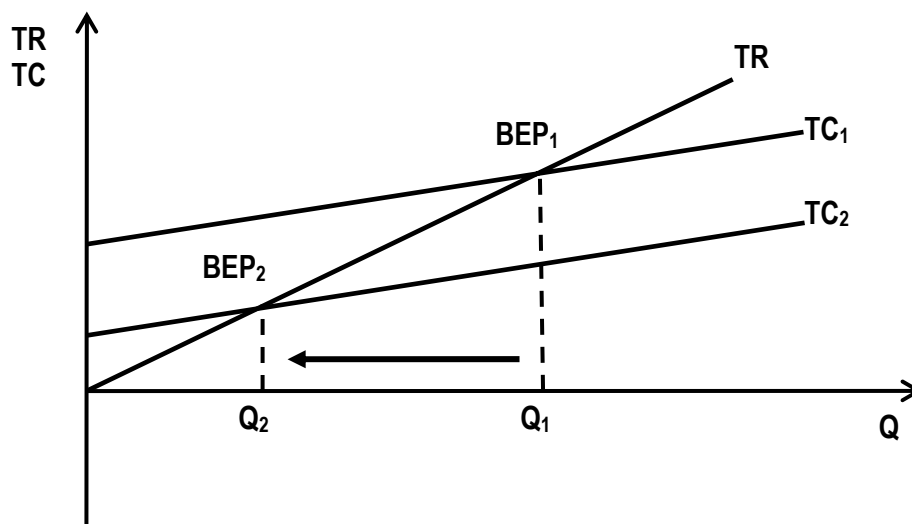
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: E. Czarny, *Mikroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006; M. Rekowski, *Mikroekonomia*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2005.

W związku z otrzymaniem dotacji rosną przychody lub kapitały własne przedsiębiorstwa. Wpływa ona bezpośrednio na wzrost produkcji (w przypadku

²⁶ J. Aleszczyk, *Rachunkowość finansowa od podstaw*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2011, s. 28-39.

²⁷ O. Śladkowska, *Księgowanie dotacji*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, <http://ksu.parp.gov.pl/>, dostęp: 4.04.2012.

dopłat do produkcji określonego dobra) albo pośrednio na jej wzrost poprzez na przykład zakup innowacyjnych technologii (w przypadku dotacji inwestycyjnych). W związku z tym, że ilość dobra dostarczana na rynek przez podmioty danej branży jest sumą produkcji wszystkich wytwórców²⁸, zwiększenie podaży pojedynczego przedsiębiorstwa powoduje wzrost zagregowanej podaży całej branży. Wzrost ilości dobra na rynku uwidoczny jest na rys. 1 w przesunięciu linii podaży z położenia S_1 do S_2 . Konsekwencją zmiany położenia linii podaży, przy założeniu niezmienności pozostałych czynników (*ceteris paribus*), jest spadek ceny z poziomu P_1 do P_2 . Otrzymana dotacja powoduje zatem wzrost ilości dobra na rynku oraz obniżenie ceny równowagi. W dłuższej perspektywie obniżenie ceny na rynku krajowym spowoduje zwiększenie popytu ze strony odbiorców zagranicznych. Otrzymana dotacja wpłynie zatem na wymianę handlową między państwami członkowskimi, toteż taka pomoc publiczna uznana zostanie za zakazaną.



Rys. 2. Wpływ obniżenia kosztów na zmianę punktu progu rentowności

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rachunkowość zarządcza, red. T. Kiziukiewicz, Wydawnictwo EKSPERT, Wrocław 2009; M. Rekowski, Mikroekonomia, op. cit.

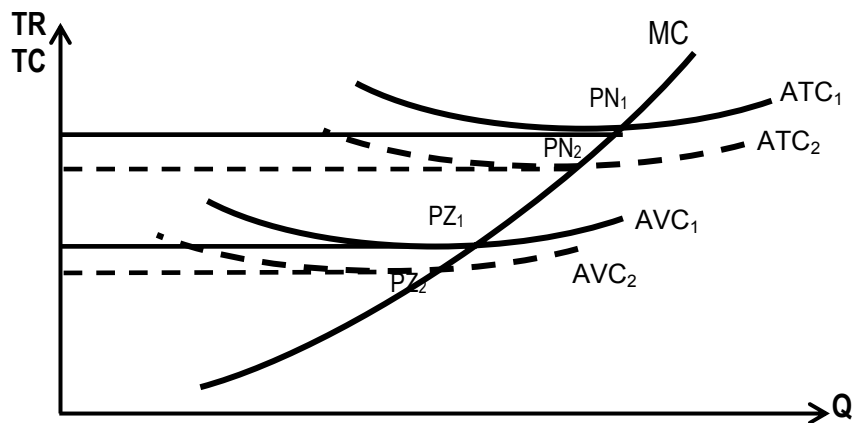
Bierna pomoc publiczna w formie preferencji podatkowych obniża koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa²⁹. Państwo członkowskie, traktując jedno lub więcej przedsiębiorstw w sposób preferencyjny, powoduje zakłócenie konkuren-

²⁸ E. Czarny, Mikroekonomia, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2006, s. 137.

²⁹ M. Rekowski, Mikroekonomia, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2005, s. 49.

cji i handlu na obszarze Unii Europejskiej³⁰. Wykorzystując ulgi podatkowe, odroczenia, zwolnienia lub zmniejszenia podatku, przedsiębiorstwo obniża koszty prowadzenia działalności gospodarczej. Spadek kosztów całkowitych przedsiębiorstwa (widoczny w przesunięciu linii kosztów z położenia TC_1 do TC_2 na rys. 2) wpływa na obniżenie punktu progu rentowności (*break even point* – BEP). Zatem, żeby przedsiębiorstwo pokryło koszty prowadzonej działalności, musi sprzedać mniejszą ilość produktów. W wyniku obniżenia kosztów, przy pozostałych warunkach niezmiennych, przedsiębiorstwo zacznie osiągać zyski, sprzedając mniejszą ilość produktów niż w sytuacji, w której nie ma możliwości obniżenia kosztów.

Spadek kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa wpływa również na zmianę położenia granicznych punktów rentowności przedsiębiorstwa: punktu niwelacji i punktu zamknięcia (rys. 3). Punkt niwelacji, położony w miejscu przecięcia linii kosztu całkowitego przeciętnego i kosztu marginalnego oraz w miejscu, w którym koszt całkowity przeciętny jest minimalny, to punkt równowagi przedsiębiorstwa, od którego osiąga ono zysk (inny sposób prezentacji progu rentowności). Punkt zamknięcia z kolei charakteryzuje się tym, że koszt zmienny przeciętny jest minimalny i zrównuje się z kosztem marginalnym. Przedsiębiorstwo ponosi w nim stratę w wysokości kosztów stałych całkowitych³¹.



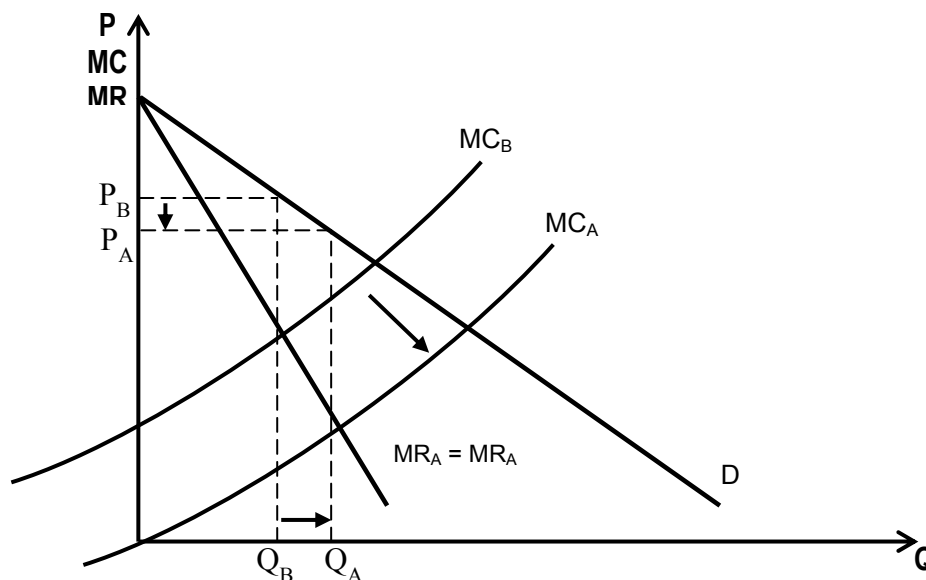
Rys. 3. Graniczne punkty rentowności przedsiębiorstwa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: M. Rekowski, Mikroekonomia, op. cit.

³⁰ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, Ekonomia. Mikroekonomia, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 493.

³¹ M. Rekowski, Mikroekonomia, op. cit., s. 221.

W efekcie spadku kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa obniżeniu ulegają graniczne punkty rentowności przedsiębiorstwa, *ceteris paribus*. Przedsiębiorstwo jest w stanie pokryć koszty swojej działalności, sprzedając mniejszą ilość produktów lub też obniżając cenę jednostkową produktu.



Rys. 4. Przywództwo cenowe podmiotu o niskich kosztach
Źródło: Ibid.

Przy założeniu, że na rynku danego produktu funkcjonuje niewielka liczba producentów (rynek oligopolistyczny), przedsiębiorstwo o niższych kosztach produkcji jest w stanie kształtować warunki panujące na tym rynku (rys. 4). Krzywa D na rys. 4 jest krzywą popytu na produkty każdego z przedsiębiorców, natomiast MR to krzywa przychodu marginalnego odpowiadająca krzywej popytu D . Krzywa MC_B określa koszty produkcji przedsiębiorstw na rynku, natomiast krzywa MC_A przedstawia koszty produkcji przedsiębiorstwa, które korzysta z ulg podatkowych. W sytuacji, gdy koszty produkcji przedsiębiorstw są podobne, cena maksymalizująca zyski wyznaczona jest na poziomie P_B . Jeśli któreś z przedsiębiorstw jest w stanie obniżyć koszty swojej działalności, na rynku ukształtuje się cena maksymalizująca zyski na poziomie P_A . Pozostali producenci, chcąc sprzedawać swoje produkty, muszą obniżyć cenę do poziomu P_A . W związku z powyższym pomoc publiczna w formie preferencji podatkowych obniża cenę na rynku określonych produktów. W krótkim okresie sytuacja taka może wydawać się korzystna dla kupujących. Jednak jeśli cena zostanie wyznaczona na zbyt niskim poziomie, przedsiębiorstwa o wyższych kosztach funkcjonowania mogą nie osiągnąć swoich

progów rentowności, zaczną ponosić straty i w dłuższej perspektywie zbankrutują. Pomoc publiczna udzielona przedsiębiorcy spowoduje zatem bankructwo jego konkurentów. Pozbywszy się swoich konkurentów, przedsiębiorstwo korzystające z preferencji podatkowych będzie mogło w dowolny sposób kształtować cenę na rynku, co zawsze jest niekorzystne dla kupujących. Ponadto rynek, który funkcjonuje w oparciu o przywództwo cenowe przedsiębiorstwa o niskim koszcie, znacznie ogranicza możliwości wejścia do danej branży nowych przedsiębiorstw³².

Podsumowanie

Celem opracowania było zweryfikowanie hipotezy, iż pomoc publiczna, bez względu na jej formę, powoduje obniżenie ceny na rynku, przez co wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi Unii Europejskiej. Przeprowadzone badanie w pełni potwierdziło powyższą hipotezę.

Przedstawione w pracy przykłady pokazują, iż bez względu na to, czy udzielona pomoc publiczna jest pomocą czynną, czy też bierną, wpływa ona na warunki konkurowania na wolnym rynku. Pomoc publiczna w postaci dotacji bądź preferencji podatkowych, przy założeniu niezmienności pozostałych czynników, powoduje obniżenie ceny równowagi na rynku krajowym, przez co w dłuższej perspektywie wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi Unii Europejskiej.

STATE AID IN MARKET ECONOMY CONDITIONS

Summary

The article presents a definition and specific characteristics of the state aid: the state resources, the economic advantage, the selectivity, the distortion of competition and the affect trade between Member States. Moreover, the article presents a division of state aid for its active and passive forms, and discusses the implications of granting the state aid in the form of subsidies and tax preferences. The article includes a hypothesis that the granted state aid in the any form can cause the price cut on the market, *ceteris paribus*, what will affect trade between the EU Member States in a long-term perspective.

³² Ibid., s. 283.

Rafał Nagaj

Uniwersytet Szczeciński

ROLA PAŃSTWA W NIWELOWANIU NIERÓWNOŚCI DOCHODOWYCH

Wprowadzenie

Celem państwa jest zapewnienie dobrobytu społecznego i stałe jego podnoszenie. Zadaniu temu podporządkowana jest prowadzona polityka społeczno-gospodarcza, która winna zapewniać podnoszenie dochodów i poziomu życia społeczeństwa przy względnej równowadze makroekonomicznej. Gospodarka rynkowa charakteryzuje się tym, że pierwotny podział dochodu następuje w sposób nierównomierny, z tego względu państwo stara się dokonywać „bardziej sprawiedliwego” jego wtórnego podziału. Sposobu, jak poprawić poziom życia społeczeństwa, szuka m.in. ekonomia dobrobytu, której przedstawiciele zalecają, w sytuacji dużych dysproporcji dochodowych, wspieranie przez państwo najuboższej części społeczeństwa transferami społecznymi. Już Alfred Marshall w teorii renty konsumenta głosił, że u osób z niskimi dochodami przyrosty renty konsumenta są większe niż przy wysokich dochodach. Wzrostowi renty konsumenta sprzyja więc bardziej równomierny podział dochodu narodowego. Podobne tezy prezentuje „zasada sprawiedliwości Rawlsa”. Jak głosi John Rawls: „Wszelkie społeczne wartości – wolności i możliwości, dochód i bogactwo oraz podstawy szacunku, mają być równo rozdzielone, chyba że nierówna dystrybucja jakiegokolwiek spośród tych wartości jest korzystna dla każdego”¹. Mając to na uwadze, państwo koryguje tę niesprawność rynku i w sytuacji rosnących dysproporcji społecznych dąży do niwelowania nierówności dochodowych.

Celem opracowania jest prezentacja, jakie instrumenty państwo stosuje, by niwelować zróżnicowanie dochodowe w społeczeństwie oraz ocena, czy te instrumenty skutecznie służą realizacji tegoż celu polityki państwa. Miernikiem oceny tej skuteczności będzie współczynnik Giniego. W pracy uwaga zostanie skupiona w głównej mierze na polityce dochodowej i jej instrumentach, których

¹ J. Rawls, Teoria sprawiedliwości, PWN, Warszawa 1994, s. 89.

podstawowym zadaniem jest zapewnienie bardziej równomiernego podziału dochodów w społeczeństwie.

1. Metodyka pomiaru nierówności dochodowych

Przy analizie nierówności ekonomicznych istotne jest wykorzystanie właściwej miary. Nie jest to łatwe, o czym świadczy duża liczba mierników przytaczana w literaturze. Najprostszymi, a jednocześnie często stosowanymi w praktyce, są współczynniki zmienności oparte na odchyleniu standardowym. Określają one relatywne rozproszenie dochodów w stosunku do przeciętnej ich wartości w danej populacji. Do badania zróżnicowania rozkładu dochodów powszechnie stosuje się także współczynniki rozpiętości bazujące na stosunku skrajnych wielkości grup decylowych oraz dochodowych grup kwintylowych. Szczególnie popularny jest współczynnik zróżnicowania kwintylowego dochodów $S80/S20$, mierzący, ile razy skumulowane dochody 20% społeczeństwa o najwyższych dochodach są wyższe od najbiedniejszych 20% populacji. Z uwagi jednak na pomijanie rozkładu dochodów pozostałej części populacji, lepszymi miarami są te obejmujące całość populacji, to jest współczynnik Theila czy Giniego. Współczynnik T Theila jest normatywną miarą nierówności, bazującą na entropii w teorii informacji i informuje o przeciętnym niedopasowaniu wartości teoretycznych do wartości empirycznych². Jeżeli rozkład dochodów jest egalitarny, wówczas współczynnik T Theila przybiera wartość równą zero, zaś przy coraz większym zróżnicowaniu rozkładu dochodów współczynnik ten rośnie. Miernik ten ma jednak podstawowy mankament, utrudniona jest jego ekonomiczna interpretowalność.

Z tego względu najczęściej wykorzystywanym w literaturze miernikiem do pomiaru nierówności rozkładu dochodów jest współczynnik Giniego³, który

² Szerzej na temat podstaw metodologicznych współczynnika Theila i związku teorii informacji z pomiarem zróżnicowania rozkładu dochodów patrz: H. Theil, *Economics and Information Theory*, North-Holland, Amsterdam 1967.

³ Są różne metody wyznaczania nierówności za pomocą współczynnika Giniego, ze względu na niedoskonałość miernika. Sposób jego wyznaczania, zalety i wady zaprezentowane zostały m.in. w artykułach: P. Allison, *Measures of Inequality*, „*American Sociological Review*” 1978, Vol. 43, Iss. 6, s. 865-880 oraz C. Damgaard, J. Weiner, *Describing Inequality in Plant Size or Fecundity*, „*Ecology*”, April 2000, Vol. 81 (4), s. 1139. Należy w tym miejscu również zaznaczyć, że miara ta jest bardzo dobra, gdyż ułatwia porównywalność krajów i jest łatwo interpretowalna, jednak, jak wspomniano, nie jest doskonała. Z tego względu do oceny stopnia nierówności dochodowych w społeczeństwie warto stosować także inne miary. Na potrzeby niniejszego opracowania nie istnieje jednak taka potrzeba, dlatego zmiana współczynnika Giniego będzie główną miarą oceny.

przyjmuje wartości od zera do jedności. Im wartość współczynnika jest bliższa zeru, tym dochody są bardziej równomierne, a im bliższa jedności, tym większe jest rozwarstwienie dochodowe w danej populacji. W praktyce społeczeństwo, dla którego wartość współczynnika Giniego jest bliska 20%, uznaje się za charakteryzujące się niskim poziomem nierówności dochodowych, zaś powyżej 40% za mocno zróżnicowane dochodowo. Jest to miernik powszechnie stosowany na świecie i ułatwiający porównywalność danych, dlatego służył on będzie w pracy do oceny skuteczności instrumentów państwa w niwelowaniu nierówności dochodowych. Oczywiście współczynnik Giniego także nie jest miernikiem idealnym, gdyż jest niewrażliwy na zmiany w obrębie poszczególnych grup dochodowych, winien być liczony dla dużych populacji oraz nie zwraca uwagi na to, czy dobrobyt społeczny w wyniku określonych działań państwa ulega poprawie czy nie. Ukazuje on jedynie zmianę równomierności rozkładu dochodów.

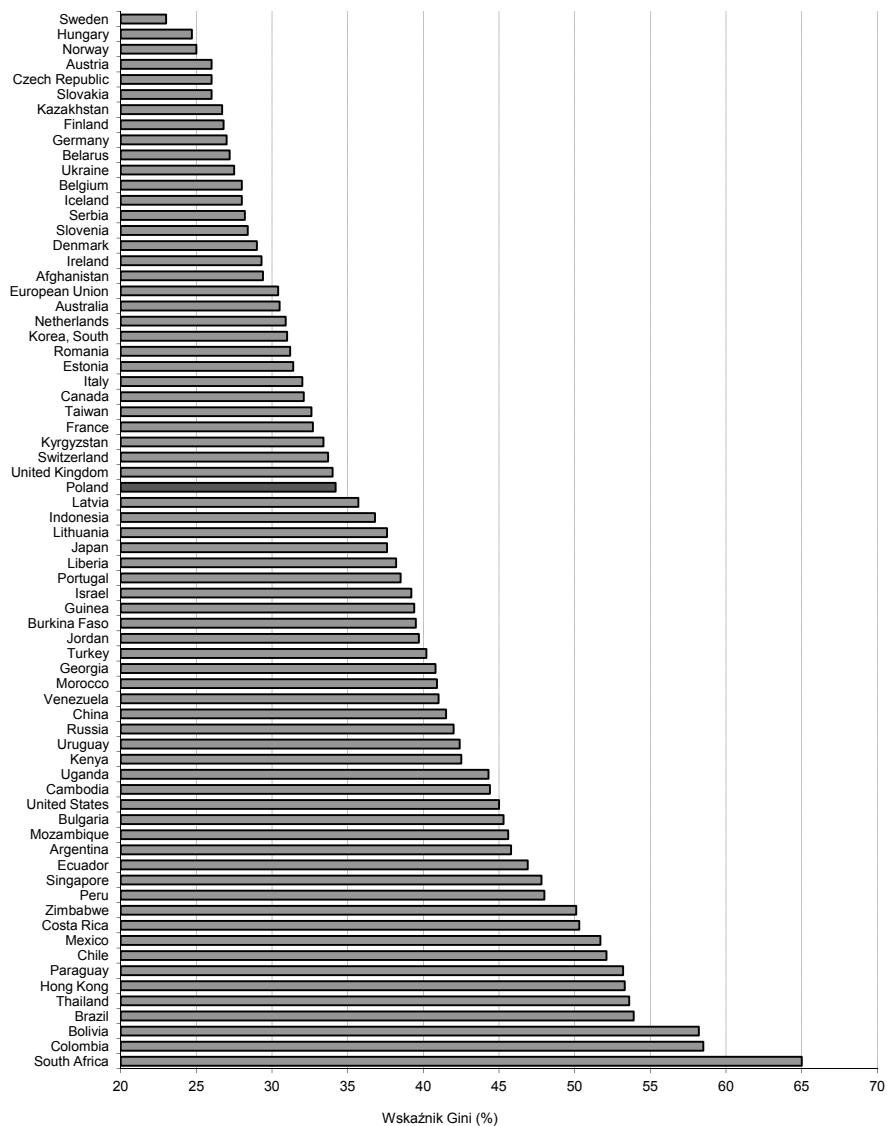
Mankament ten w pewnym stopniu niweluje zagregowany wskaźnik ubóstwa Sena⁴, należący do normatywnych miar zróżnicowania rozkładu dochodów, które zakładają, że poziom nierówności ekonomicznych należy mierzyć w kategoriach dobrobytu społecznego. Amartya Sen uważa, że przy pomiarze poziomu nierówności ekonomicznych należy uwzględniać poziom redystrybucji dochodu i skali ubóstwa, dlatego przydatnym miernikiem do oceny stopnia nierówności ekonomicznych jest również zasięg ubóstwa lub zagrożenia ubóstwem (będzie on pomocniczo stosowany w pracy).

2. Poziom zróżnicowania rozkładu dochodów w Polsce i na świecie

Wbrew powszechnej opinii Polska nie jest krajem o bardzo dużym poziomie nierówności ekonomicznych. Analiza porównawcza zróżnicowania rozkładu dochodów mierzonego współczynnikiem Giniego wskazuje, że Polska jest krajem o przeciętym poziomie tego zjawiska, podobnym do obserwowanego w innych gospodarkach rozwiniętych (patrz rys. 1). Duże nierówności społeczne dotyczą głównie państw Ameryki Łacińskiej oraz Afryki. Wśród najbardziej rozwiniętych gospodarek świata duże dysproporcje dochodowe w społeczeństwie obserwuje się w Stanach Zjednoczonych i Hongkongu (wyjątki te powodują, że trudno jest uznać wzrost gospodarczy za czynnik gwarantujący niską skalę ubóstwa i rozpiętości dochodowe w społeczeństwie). Polska na tle światowym jest państwem o relatywnie wysokim poziomie dochodu *per capita* i względnie niewiele zróżnicowanych dochodach. Współczynnik Giniego wyno-

⁴ A.K. Sen, *On Economic Inequality*, Clarendon Press, Oxford 1973.

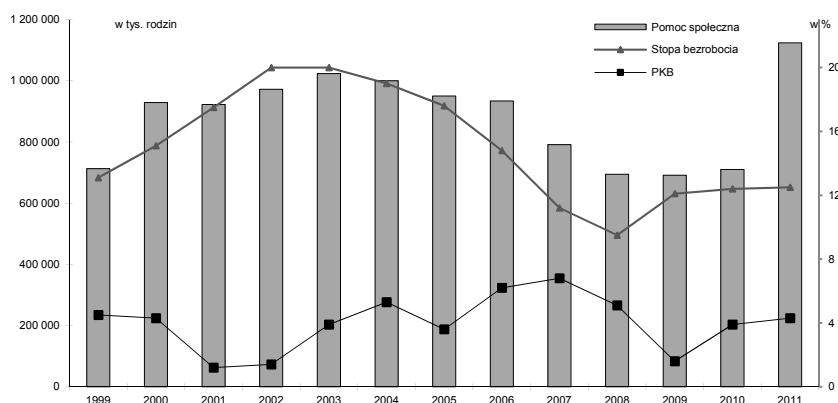
szący 34,2% sytuuje Polskę na poziomie zbliżonym do innych państw europejskich. Na tej podstawie można wysnuć tezę, iż o skali nierówności dochodowych decyduje system społeczno-gospodarczy w kraju.



Rys. 1. Wartość współczynnika Giniego dla rozkładu dochodów rodzin w wybranych krajach świata

Źródło: Opracowanie na podstawie danych CIA, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2172rank.html>, dostęp: 12.03.2012.

Wśród krajów europejskich Polska należy do grona państw, w których nierówności są wyższe niż przeciętnie w Unii Europejskiej. Krajami o najmniejszym zróżnicowaniu rozkładu dochodów w społeczeństwie są państwa skandynawskie i niemieckojęzyczne. W zasadzie wszystkie najbogatsze kraje UE charakteryzują się względnie niskim poziomem nierówności ekonomicznych (współczynnik Giniego wynosi 20-30%), co tłumaczyć należy silnie rozwiniętą polityką społeczną w tych krajach.



Rys. 2. Liczba rodzin objętych pomocą społeczną z powodu ubóstwa, stopa bezrobocia rejestrowanego oraz wzrost PKB w Polsce w latach 1999-2011*

* w 2011 roku dane o liczbie rodzin objętych pomocą społeczną dostępne są tylko dla okresu I-VI, dlatego dane pomnożono razy dwa.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MPiPS i GUS.

Te prawidłowości potwierdza analiza liczby osób wymagających pomocy państwa z powodu ubóstwa. W latach 1999-2011 w Polsce brak było widocznej korelacji pomiędzy tempem wzrostu gospodarczego a liczbą rodzin wymagających pomocy społecznej z powodu ubóstwa (patrz rys. 2). W Polsce wpływ na skalę ubóstwa miał przede wszystkim poziom bezrobocia. Analiza korelacji pomiędzy liczbą rodzin, którym była wypłacona pomoc społeczna z powodu ubóstwa a poziomem stopy bezrobocia rejestrowanego wskazuje na wysoką współzależność między szeregami czasowymi tych zmiennych (stosunek korelacyjny wynosi 0,7067).

Należy zwrócić uwagę, iż występowanie nierówności dochodowych jest spowodowane nie tylko przez skalę bezrobocia w kraju, poziom zamożności państwa czy stosowany przez rząd system społeczno-gospodarczy. Czynnikiem kreującym to zjawisko są także: miejsce zamieszkania, wykształcenie, przynależność do grupy społeczno-ekonomicznej, rodzaj polityki gospodarczej prowadzonej przez państwo.

3. Działania państwa niwelujące nierówności ekonomiczne w Polsce

Niwelowanie nierówności dochodowych państwo realizuje przede wszystkim poprzez politykę dochodową. Jest to ten rodzaj polityki ekonomicznej, „za pomocą której państwo dąży do określenia granic rocznego, bezinflacyjnego wzrostu wszystkich rodzajów dochodów”⁵. W przeszłości polityka dochodowa w Polsce była wykorzystywana przede wszystkim do przeciwdziałania procesom inflacyjnym, obecnie natomiast, gdy dynamika cen jest jednocyfrowa, służy ona do zmniejszania nierówności i „sprawiedliwego” podziału dochodów w gospodarce. Cel ten realizowany jest za pomocą progresywnego systemu podatkowego i świadczeń socjalnych oraz płac minimalnych.

Jak istotne znaczenie na poziom nierówności ekonomicznych wywierają świadczenia socjalne, prezentuje tabela 1, ukazująca poziom zróżnicowania dochodów w wybranych państwach OECD przed i po wypłacie świadczeń społecznych. We wszystkich krajach Unii Europejskiej, gdzie jak wiadomo polityka społeczna jest silnie rozwinięta, wartość współczynnika Giniego mocno spada z okolic blisko 50% do wielkości poniżej 30%. Warto odnotować, iż w państwach spoza UE, gdzie polityka społeczna nie jest tak silnie rozwinięta, transfery i podatki w znacznie mniejszym stopniu niwelują poziom nierówności dochodowych.

Tabela 1

Poziom zróżnicowania dochodów w wybranych państwach OECD oraz wskaźnik zagrożenia ubóstwem w Polsce przed i po uwzględnieniu transferów społecznych

Wartość współczynnika Giniego przed i po uwzględnieniu w dochodach podatków i transferów społecznych			
1	2	3	4
Kraj	Bez uwzględnienia podatków i transferów społecznych (w %)	Po uwzględnieniu podatków i transferów społecznych (w %)	Zmiana wsp. Giniego (w pkt. %)
Austria	47,2	26,1	-21,1
Belgia	46,9	25,9	-21,0
Czechy	44,4	25,6	-18,8
Dania	41,6	24,8	-16,8
Finlandia	46,5	25,9	-20,6
Francja	48,3	29,3	-19,0
Niemcy	50,4	29,5	-20,9
Polska	47,0	30,5	-16,5

⁵ A. Karpiński, Zakres interwencji państwa we współczesnych gospodarkach rynkowych. Próba uogólnienia doświadczeń praktyki światowej, Ossolineum, Wrocław 1992, s. 114.

cd. tabeli 1

1	2	3	4
Szwecja	42,6	25,9	-16,7
Włochy	53,4	33,7	-19,7
Wielka Brytania	50,6	34,5	-16,1
Chile	52,6	49,4	-3,2
Korea Południowa	34,4	31,5	-2,9
Nowa Zelandia	45,5	33,0	-12,5
Szwajcaria	40,9	30,3	-10,6
Turcja	47,0	40,9	-6,1
Stany Zjednoczone	48,6	37,8	-10,8
Wskaźnik zagrożenia ubóstwem w Polsce przed i po uwzględnieniu transferów społecznych w 2010 roku			
Rok	Bez uwzględnienia w dochodach transferów społecznych (w %)	Po uwzględnieniu w dochodach transferów społecznych (w %)	Zmiana wskaźnika zagrożenia ubóstwem (w pkt. %)
2005	50,8	20,5	-30,3
2006	49,1	19,1	-30,0
2007	47,1	17,3	-29,8
2008	44,1	16,9	-27,2
2009	42,6	17,1	-25,5
2010	43,3	17,6	-25,7

Źródło: Dane OECD, <http://stats.oecd.org/Index.aspx>, dostęp: 25.05.2012 oraz dane GUS, http://www.stat.gov.pl/gus/wskazniki_makroekon_PLK_HTML.htm, dostęp: 25.05.2012.

Dodać należy, iż wypłacane przez państwo transfery społeczne niwelują nie tylko poziom zróżnicowania rozkładu dochodów, ale także poziom zagrożenia ubóstwem. W Polsce świadczenia wypłacane na sferę socjalną powodują, że zagrożenie ubóstwem spada o 26-30 punktów procentowych (patrz tabela 1). Co prawda ujemny wpływ transferów społecznych na zagrożenie ubóstwem jest coraz mniejszy, ale spowodowane jest to zmniejszaniem przez państwo polskie wydatków na sferę socjalną w relacji do produktu krajowego brutto⁶. Powyższe wnioski potwierdzają dane Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej w zakresie powodów przyznawania pomocy społecznej. Głównym powodem przyznania pomocy społecznej jest ubóstwo (patrz tabela 2).

⁶ Zgodnie z danymi Eurostatu całkowite wydatki na ochronę społeczną w relacji do PKB spadają od 2002 r. W 2002 r. wynosiły one 21,13%, zaś w 2009 r. już tylko 19,71%.

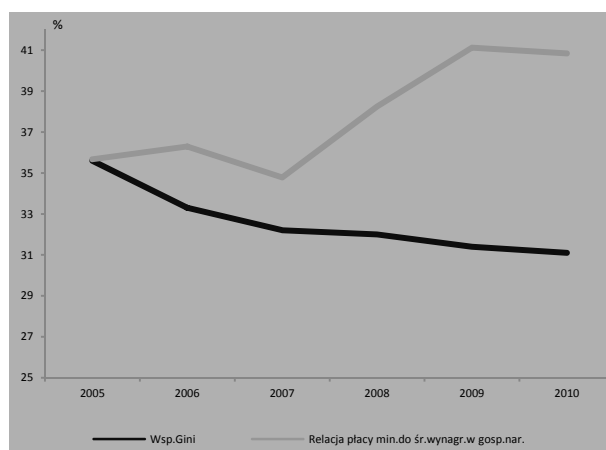
Tabela 2

Powody przyznania pomocy społecznej oraz liczba rodzin, którym pomoc taką przyznano w Polsce w okresie I-VI 2011

Powód przyznania pomocy społecznej	Liczba rodzin i osób, którym przyznano pomoc społeczną
Ubóstwo	561 976
Sieroctwo	2701
Bezdomność	25 703
Potrzeba ochrony macierzyństwa	89 637
Bezrobocie	492 179
Niepelnosprawność	329 437
Długotrwała lub ciężka choroba	320 199
Bezradność w sprawach opiekuńczo-wychowawczych, prowadzenia gospodarstwa domowego	187 435
Przemoc w rodzinie	9597
Potrzeba ochrony ofiar handlu ludźmi	36
Alkoholizm	68 959
Narkomania	2515
Trudności w przystosowaniu do życia po zwolnieniu z zakładu karnego	11 674
Brak umiejętności w przystosowaniu do życia młodzieży opuszczającej placówki opiekuńczo-wychowawcze	2500
Trudności w integracji osób, które otrzymały statut uchodźcy lub ochronę uzupełniającą	409
Zdarzenie losowe	5025
Sytuacja kryzysowa	6857
Kłęska żywiołowa lub ekologiczna	518

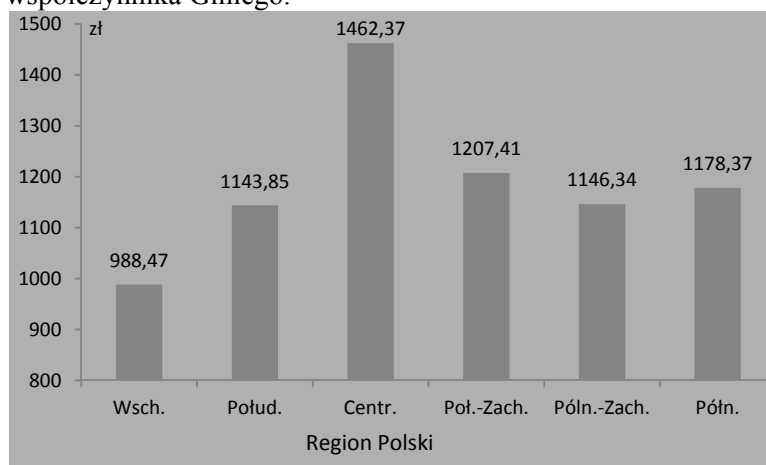
Źródło: Dane MPiPS.

Kolejnym instrumentem wykorzystywanym w polityce dochodowej są płace minimalne ustalane urzędowo przez państwo. Podkreślić należy, iż w większości państw Unii Europejskiej, z wyjątkiem państw skandynawskich, Austrii i Niemiec, stosuje się ten instrument. Zadaniem systemu płac minimalnych jest ochrona pracowników przed wykorzystywaniem ich przez pracodawców oraz zapewnienie osobom najsłabiej zarabiającym wyższych dochodów. System płac minimalnych służy więc również do zmniejszania nierówności dochodowych w społeczeństwie.



Rys. 3. Płaca minimalna a współczynnik Giniego w Polsce w latach 2005-2010
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu, GUS i MPiPS.

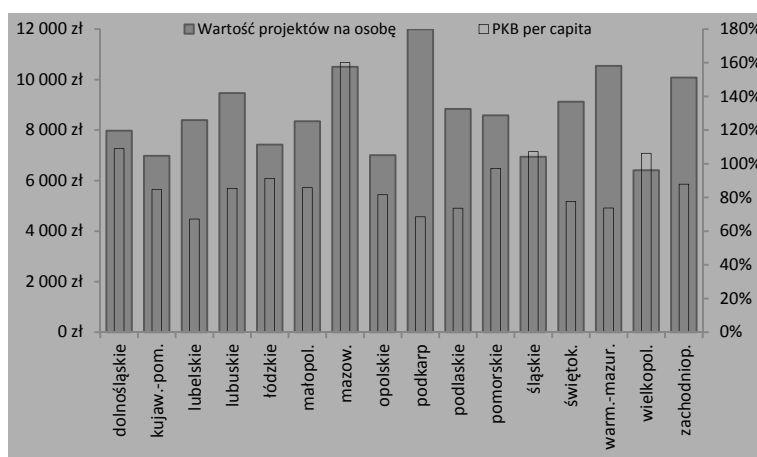
W Polsce system płac minimalnych jest podstawowym sposobem na zmniejszanie dysproporcji dochodowych w społeczeństwie. Zważywszy, że dochody z pracy to główne źródło dochodów większości gospodarstw domowych, podwyższanie przez państwo urzędowego poziomu płacy minimalnej służyć może wzrostowi dochodów osób ubogich. Potwierdzeniem znaczącej, ujemnej korelacji między wysokością płacy minimalnej a poziomem nierówności dochodowych jest wartość współczynnika korelacji Persony wynosząca $-0,6744$, obliczona dla współzależności między dwoma szeregami czasowymi: relacją płacy minimalnej do średniego wynagrodzenia w gospodarce oraz wartością współczynnika Giniego.



Rys. 4. Przeciętny miesięczny dochód rozporządzalny gospodarstw domowych per capita według regionów w Polsce w 2010 roku

Źródło: Budżety gospodarstw domowych w 2010 roku, GUS, Warszawa 2011, s. 94.

Ubóstwo i zróżnicowanie dochodowe w Polsce jest w dużym stopniu problemem regionalnym (patrz rys. 4). Przeciętne dochody rozporządcalne mieszkańca centralnej Polski są o 48% większe niż na wschodzie kraju. Są to przede wszystkim powody historyczne, strukturalne oraz zaległości infrastrukturalne. Z tego względu rząd prowadzi aktywną politykę wyrównywania cywilizacyjnego regionów (głównie wschodniej części Polski) i w ramach europejskiej polityki spójności korzysta ze środków Funduszu Spójności czy Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Przykładem celowego wspierania uboższych regionów są: Program Operacyjny Rozwój Polski Wschodniej 2007-2013, w ramach którego realizowany jest projekt „Sieć szerokopasmowa Polski Wschodniej” oraz Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko 2007-2013 i realizowane w jego ramach działanie VI.2 „Zapewnienie sprawnego dostępu drogowego do największych ośrodków miejskich na terenie wschodniej Polski”. O tym, jak istotne znaczenie mają te działania, świadczy wartość projektów realizowanych z funduszy unijnych. Warto podkreślić, iż największe wartości tych projektów w przeliczeniu na osobę dotyczą województw o niskim poziomie PKB na jednego mieszkańca (patrz rys. 5). Wyjątkiem jest województwo mazowieckie, ale związane jest to ze współfinansowaniem budowy metra i inwestycji na Mistrzostwa Europy 2012.



Rys. 5. Wartość projektów na osobę w Polsce finansowanych z funduszy UE na lata 2004-2006 i 2007-2013 oraz PKB *per capita* w 2009 roku według województw

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://www.mapadotacji.gov.pl/>, dostęp: 20.05.2012; Produkt krajowy brutto. Rachunki regionalne w 2009 r., GUS, Katowice 2011, tab. 2, s. 58.

Nierówności dochodowe państwo niweluje także poprzez likwidowanie barier wykluczenia społecznego w sektorach regulowanych, którymi są rynek

usług komunikacji elektronicznej i energetyczny⁷. Regulacja w tych sektorach sieciowych, poza realizacją głównego celu, którym jest rozwój konkurencyjności, ma również za zadanie zapewnić powszechną dostępność do oferowanych tam dóbr i usług oraz chronić odbiorców przed wykorzystywaniem przez przedsiębiorstwa pozycji monopolistycznej, m.in. kontrolując ceny dostępu do usług. Na rynku usług komunikacji elektronicznej czynione jest to przez likwidowanie wykluczenia cyfrowego, zaś na rynku energetycznym przez zmniejszanie tzw. ubóstwa energetycznego i ochronę „odbiorców wrażliwych społecznie” (odbiorcy ci mają możliwość płacenia niższych rachunków za energię).

Podsumowanie

Nierówności dochodowe dotyczą wszystkich społeczeństw na świecie. W mniejszym stopniu ten problem społeczny dotyczy krajów europejskich, gdzie prowadzi się aktywną politykę społeczną. Z tej przyczyny Polska na tle światowym jest państwem o przeciętnym poziomie nierówności ekonomicznych, zaś na tle Unii Europejskiej należy do krajów o wysokim stopniu zróżnicowania rozkładu dochodów. Podstawowymi sposobami na niwelowanie nierówności ekonomicznych są transfery społeczne oraz urzędowe płace minimalne. Analiza korelacji dowodzi, iż oba te instrumenty w znacznym stopniu mogą wpływać na zmniejszanie nierównomierności rozkładu dochodów w społeczeństwie. Analiza dowiodła również, iż wzrost gospodarczy jest bardzo słabo skorelowany z poziomem nierówności ekonomicznych, dlatego nie jest to czynnik mogący niwelować to zjawisko.

Poza polityką dochodową do walki z „niesprawiedliwym podziałem dochodów” w Polsce wykorzystuje się również politykę regionalną, która w dużej mierze opiera się na wykorzystywaniu środków unijnych do niwelowania dysproporcji rozwojowych. Elementem wspierającym tę politykę są głównie inwestycje infrastrukturalne i teleinformatyczne, które zapewniają skok cywilizacyjny, spadek bezrobocia i ubóstwa. Z tej przyczyny są to działania potrzebne w niwelowaniu nierówności dochodowych. W pewnym stopniu walkę tę wspiera także prowadzona sektorowa polityka regulacyjna na rynkach sieciowych, gdzie

⁷ Problem ten został szczegółowo przedstawiony i przeanalizowany w artykule: R. Nagaj, P. Szkudlarek, Polityka państwa na rynkach regulowanych w aspekcie niwelowania barier wykluczenia społecznego, w: „Studia Ekonomiczne” – Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach nr 95: Współczesne problemy demograficzne w dobie globalizacji – aspekty pozytywne i negatywne, red. M. Balcerowicz-Szkutnik, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice 2011.

jednym z zadań regulatorów jest ochrona „odbiorców wrażliwych” i zapewnienie im odpowiednio niskich cen oferowanych dóbr i usług.

The role of State in reducing income inequality

Summary

The aim of government is to attempt to provide a constantly improving social welfare. Achieving this goal is by introducing a policy that reduces income inequalities. The market economy is characterized by the fact that primary income distribution is unequal, so it tries to make a „more just” re-distribution of income. The main aim of this article is to show what instruments are used by the State to reduce income differences in society and to assess whether these instruments are efficient in achieving this goal. Gini coefficient is a measure used to assess efficiency. In this paper attention will be focused primarily on the States income policy whose task is to ensure a more fair distribution of income in society.

Jacek Klich

Uniwersytet Jagielloński

PAŃSTWO I RYNEK W SEKTORZE OCHRONY ZDROWIA W POLSCE: KIERUNKI I PERSPEKTYWY

Wprowadzenie

Ocena sprawności i efektywności polskiego systemu ochrony zdrowia zarówno przez interesariuszy w Polsce, jak i przez międzynarodowe organizacje i instytucje była i wciąż pozostaje niska¹, pomimo reform dokonywanych w tym sektorze w ciągu ostatnich dwudziestu lat. Miały one na celu wprowadzanie do sektora ochrony zdrowia niektórych rozwiązań rynkowych i zmierzały zarówno do obniżenia kosztów, jak i wzrostu jakości świadczonych usług.

W tym kontekście ciekawe jest pytanie, czy (a jeżeli tak, to w jakim zakresie) procesowi wprowadzania mechanizmów i rozwiązań rynkowych do polskiego systemu ochrony zdrowia towarzyszyło wycofywanie się państwa z funkcji pełnomocnika (*principal*)? Celem opracowania jest udzielenie odpowiedzi na to pytanie. Przyjętą metodą jest analiza literatury przedmiotu oraz prawnych regulacji definiujących reguły działania systemu ochrony zdrowia.

W części pierwszej opracowania przedstawione zostały zadania państwa w sektorze ochrony zdrowia oraz światowe trendy w odniesieniu do sprawowania przez państwo funkcji pełnomocnika w tym sektorze w ciągu ostatnich trzydziestu lat. W części drugiej prezentowane są kierunki reform przeprowadzanych w systemie ochrony zdrowia w Polsce po 1989 roku ze szczególnym uwzględnieniem zadań i funkcji państwa w tym systemie. Krótka prezentacja perspektyw na najbliższą przyszłość sektora ochrony zdrowia w Polsce zamyka całość.

¹ Dla przykładu w maju 2012 r. Polska notowana była na 27. miejscu wśród 34 europejskich systemów zdrowotnych ujętych w corocznym rankingu *Euro Health Consumer Index* (Health Consumer Powerhouse. Euro Health Consumer Index 2012. Report). Dr Arne Björnberg, dyrektor ds. operacyjnych HCP i przewodniczący zespołu EHCI w wywiadzie dla mediów stwierdził wprost, że Polska zdecydowanie potrzebuje gruntownej reformy ochrony zdrowia.

W pracy wykazuje się, że w całym okresie transformacji systemowej obserwujemy procesy wycofywania się państwa z funkcji pełnomocnika i transferowanie tych funkcji do innych podmiotów, a częściowo również do samych pacjentów.

1. Państwo jako pełnomocnik w organizowaniu i kierowaniu systemami ochrony zdrowia

Na potrzeby tego opracowania przyjmuje się za M. Foucault, że państwo nie jest rozumiane wąsko w kategoriach stanowienia i wprowadzania prawa², ale szerzej, w kategoriach budowania instytucji, kalkulowania i opracowywania taktyki, która umożliwi sprawowanie władzy³ przy uznaniu, że ośrodki władzy nie znajdują się tylko w agendach rządowych⁴.

Rola rządu w systemie ochrony zdrowia – podobnie jak w przypadku dyskusji na temat roli państwa w gospodarce – jest przez jednych kwestionowana (im więcej rządu w ochronie zdrowia, tym więcej biurokracji, komplikacji, nieefektywności i usług o niskiej jakości)⁵, a przez innych uznawana za niezbędną, prowadzącą do poprawy efektywności i dostępu do świadczeń zdrowotnych⁶ czy też realizującą ważne społecznie cele⁷.

W odniesieniu do funkcji państwa w systemie ochrony zdrowia można zdefiniować sześć zadań⁸:

- określanie wizji i strategii systemu ochrony zdrowia,
- wywieranie wpływu na inne sektory gospodarki w celu poprawy stanu zdrowia populacji,
- zarządzanie systemem ochrony zdrowia w sposób zgodny z dominującymi wartościami,

² M. Foucault, *Governmentality*, w: G. Burchell, C. Gordon, P. Miller, *The Foucault Effect*, University of Chicago Press, Chicago 1991, s. 95.

³ *Ibid.*, s. 102.

⁴ P. Miller, N. Rose, *Governing Economic Life*, „*Economy and Society*” 1990, No. 19 (1), s. 1-31.

⁵ R. Hamowy, *The genesis and development of Medicare*, w: *American Health Care: Government, Market Processes and the Public Interest*, red. R.D. Feldman, Transaction Publishers, New Brunswick 2001.

⁶ D.L. Barlett, J.B. Steele, *Critical Condition: How Health Care in America Became Big Business – and Bad Medicine*. Doubleday, New York 2004.

⁷ M.E. DeBakey, *The role of government in health care: a societal issue*, „*The American Journal of Surgery*” 2006, No. 191, s. 145-157.

⁸ J.H.M. Veillard, A.D. Brown, E. Barış, G. Permanand, N.S. Klazinga, *Health system stewardship of National Health Ministries in the WHO European region: Concepts, functions and assessment framework*, „*Health Policy*” 2011, No. 103, s. 191-199.

- gwarantowanie, że konstrukcja systemu jest sprzężona z celami w zakresie zdrowia,
- lepsze wykorzystywanie dostępnych instrumentów prawnych i regulacyjnych,
- zbieranie, kompilowanie, rozpowszechnianie i wykorzystywanie informacji.

Powyższe zadania budują podstawowy jedynie obszar działalności państwa w ochronie zdrowia. Można tę listę zadań poszerzyć i – za Kutzinem⁹ – wprowadzić dodatkową funkcję państwa (nieco tylko zmodyfikowaną w stosunku do oryginalnie przez Kutzina definiowanej), funkcję ubezpieczyciela (*insurance function*). Zgodnie z nią państwo powinno zapewnić dostęp do potrzebnych świadczeń zdrowotnych bez powodowania finansowego ubożenia obywateli¹⁰.

Dla kompletności wywodu dodajmy, że współcześnie spotykamy różne modele ochrony zdrowia wyróżnione według kryterium udziału państwa w systemie. Mamy zatem model publicznej ochrony zdrowia (np. Kanada, Dania, Wielka Brytania, Szwecja), gdzie państwo jest odpowiedzialne za dostarczanie, administrowanie i finansowanie usług zdrowotnych, oraz model ubezpieczeniowy (np. Francja, Niemcy, Holandia, Polska), gdzie państwo jest odpowiedzialne w praktyce za organizowanie systemu świadczeń (a i to w pewnym tylko zakresie). W świecie dominują modele mieszane.

Bez względu jednak na rodzaj modelu, w wypełnianiu przez państwo zadań w obszarze ochrony zdrowia pojawiają się istotne problemy.

2. Wyzwania stojące przed państwami, a związane z funkcjonowaniem systemów ochrony zdrowia

Wszystkie bez wyjątku państwa świata stają obecnie wobec rosnącego problemu niedostatków w finansowaniu systemu ochrony zdrowia. Dzieje się tak z powodu rosnących kosztów opieki zdrowotnej wynikających m.in. z przemian demograficznych, zwiększania się liczby osób objętych powszechnym ubezpieczeniem zdrowotnym, rozwoju technologii medycznych, pojawiania się innowacyjnych leków, wzrostu liczby lekarzy (w tym zwłaszcza lekarzy specjalistów), wzrostu cen leków i materiałów medycznych, wzrostu kosztów administrowania systemami opieki zdrowotnej itd.¹¹. Rosnące koszty opieki zdrowotnej we

⁹ J. Kutzin, A descriptive framework for country-level analysis of health care financing arrangements, „Health Policy” 2001, No. 56, s. 171-204.

¹⁰ Tak zdefiniowana funkcja ubezpieczyciela nie wyklucza finansowej partycypacji pacjentów w korzystaniu ze świadczeń zdrowotnych.

¹¹ Health Care and Cost Containment in the European Union, red. E. Mossialos, J. Le Grand, Ashgate 1999.

wszystkich bez wyjątku państwach OECD¹² zmusiły je do wprowadzania reform zorientowanych na wzrost efektywności i redukcję kosztów¹³.

Wysiłki zmierzające do zwiększenia efektywności kosztowej świadczeniodawców podejmowane są w wielu krajach¹⁴, a stosowane środki i sposoby są zróżnicowane, począwszy od sposobu organizacji systemu świadczenia opieki zdrowotnej (model scentralizowanej czy zdecentralizowanej podaży świadczeń zdrowotnych¹⁵), a na wprowadzaniu nowych metod pomiaru kosztów i wyceny świadczeń zdrowotnych (Diagnosis Related Groups, Health Technology Assessment, Clinical Practice Guidelines)¹⁶ kończąc.

Konstatując fakt wykorzystywania przez różne kraje rozmaitych podejść i narzędzi, można jednak wskazać na istnienie recepty stosowanej powszechnie, przez bez mała wszystkie kraje, czyli na poszerzanie zakresu działania mechanizmów rynkowych i wprowadzanie rozwiązań rynkowych w sektorze ochrony zdrowia, w tym głównie poprzez zwiększanie udziału sektora prywatnego (co budzi wśród niektórych badaczy silne emocje i wywołuje krytykę)¹⁷.

Rozwój sektora prywatnego w ochronie zdrowia obserwowany jest w większości państw UE¹⁸ (w tym w Hiszpanii¹⁹, Bułgarii²⁰, na Węgrzech²¹, w Chorwacji²²) i w wielu innych, takich jak Indie i Chiny czy inne państwa azjatyckie²³.

¹² J. Hartwig, What drives health care expenditure? – Baumol's model of 'unbalanced growth' revisited, „Journal of Health Economics” 2008, No. 27, s. 603-623.

¹³ B. McPake, L. Kumaranayake, C. Normand, Health Economics: An International Perspective, Routledge, London 2002.

¹⁴ O nowych inicjatywach brytyjskiego rządu w tym zakresie piszą S. Asthana i A. Gibson, Setting health care capitations through diagnosis-based risk adjustment: A suitable model for the English NHS?, „Health Policy” 2011, No. 101, s. 133-139.

¹⁵ Warto tu nadmienić, że analiza doświadczeń Norwegii, Włoch i Hiszpanii w tej kwestii bynajmniej nie potwierdziła intuicyjnej tezy o przewadze zdecentralizowanych systemów nad scentralizowanymi, patrz: I. Mosca, Is decentralisation the real solution? A three country study, „Health Policy” 2006, No. 77, s. 113-120.

¹⁶ M. Perleth, E. Jakubowski, R. Busse, What is 'best practice' in health care? State of the art and perspectives in improving the effectiveness and efficiency of the European health care systems, „Health Policy” 2001, No. 56, s. 235-250.

¹⁷ Healthy markets? The new competition in health care, red. F.A. Peterson, Duke University Press, Durham NC 1998.

¹⁸ C.R. Thompson, M. McKee, Financing and planning of public and private not-for-profit hospitals in the European Union, „Health Policy” 2004, No. 67, s. 281-291.

¹⁹ M. Rodríguez, R.M. Scheffler, J.D. Agnew, An update on Spain's health care system: is it time for managed competition?, „Health Policy” 2000, No. 51, s. 109-131.

²⁰ M. Pavlova, W.Groot, G.van Merode, Public attitudes towards patient payments in Bulgarian public health care sector: results of a household survey, „Health Policy” 2002, No. 59, s. 1-24.

²¹ P. Baji, M. Pavlova, L. Gulacsi, W.Groot, User fees for public health care services in Hungary: Expectations, experience, and acceptability from the perspectives of different stakeholders, „Health Policy” 2011, No. 102, s. 255-262.

Dalszy rozwój sektora prywatnego rekomendowany jest²⁴ nawet w stosunku do efektywnych i wysoko ocenianych narodowych systemów opieki zdrowotnej, jakim na przykład jest duński system ochrony zdrowia²⁵.

Jak podkreśla się w literaturze, w rezultacie takich działań lata 90. ubiegłego wieku były okresem, w którym obserwowano „...znaczną międzynarodową mobilizację wokół pomniejszania roli państwa w systemach ochrony zdrowia”²⁶.

Interesujące, że rekomendacje dla poszerzania zakresu sektora prywatnego formułowane są nawet wtedy, kiedy podnosi się kwestie negatywnych konsekwencji wprowadzania mechanizmów rynkowych do systemów ochrony zdrowia, takich jak rosnące nierówności w dostępie do świadczeń, faktyczne limitowanie dostępu do świadczeń²⁷, praca lekarzy na dwóch etatach²⁸, ograniczanie szkoleń pracowników²⁹, wprowadzanie opłat dokonywanych z kieszeni pacjentów itp.³⁰.

3. Kierunki reform systemu ochrony zdrowia w Polsce

Ograniczoność łamów wymusza dokonanie bardzo skrótowego przedstawienia kierunków reform systemu ochrony zdrowia w Polsce po 1990 roku³¹. Wśród działań reformatorskich można wskazać na następujące kierunki:

²² L. Voncina, A. Dzakula, M. Mastilica, Health care funding reforms in Croatia: A case of mistaken priorities, „Health Policy” 2007, No. 80, s. 144-157.

²³ Wprowadzenie na szeroką skalę prywatnego sektora do zdrowia dokonało się również w Wietnamie: K. Lönnroth, L.M. Thuong, P.D. Linh, V. Diwan, Risks and benefits of private health care: exploring physicians' views on private health care in Ho Chi Minh City, Vietnam, „Health Policy” 1998, No. 45, s. 81-97.

²⁴ R. Janssen, Evaluation of the organization and financing of the Danish health care system, „Health Policy” 2002, No. 59, s. 145-159.

²⁵ T. Christiansen, Summary of the SWOT panel's evaluation of the organisation and financing of the Danish health care system, „Health Policy” 2002, No. 59, s. 173-180.

²⁶ M.W. Uplekar, Private health care, „Social Science & Medicine” 2000, No. 51, s. 897.

²⁷ Dotyczyło to tak bogatych państw jak Niemcy: H. Brockmann, Why is less money spent on health care for the elderly than for the rest of the population? Health care rationing in German hospitals, „Social Science & Medicine” 2002, No. 55, s. 593-608 czy Francja: P.-J. Lancry, S. Sandier, Rationing health care in France, „Health Policy” 1999, No. 50, s. 23-38.

²⁸ A. García-Prado, P. González, Policy and regulatory responses to dual practice in the health sector, „Health Policy” 2007, No. 84, s. 142-152.

²⁹ S. Horton, The double burden on safety net providers: Placing health disparities in the context of the privatization of health care in the US, „Social Science & Medicine” 2006, No. 63, s. 2702-2714.

³⁰ D. Hall, Healthcare: rejection of privatisation and patient fees in Central Europe. PSIRU, London 2009, <http://www.psiru.org>, dostęp: 17.05.2011.

³¹ Więcej na temat reform w ochronie zdrowia znaleźć można w: C. Włodarczyk, Reformy zdrowotne. Uniwersalny kłopot, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2003;

- podobnie jak w większości krajów świata, reformy i zmiany w systemie ochrony zdrowia w Polsce dokonywane były pod hasłami ograniczenia dynamiki wzrostu wydatków na ochronę zdrowia ze środków publicznych i poprawy jakości opieki zdrowotnej mierzonej m.in. poprawą dostępności do świadczeń zdrowotnych;
- do realizacji tych zamierzeń (podobnie jak w innych krajach) wykorzystano sektor prywatny, którego udział w ochronie zdrowia systematycznie się zwiększał (i nadal się zwiększa);
- reformy zdjęły z organów administracji państwowej odpowiedzialność za organizowanie, administrowanie i finansowanie świadczeń zdrowotnych;
- władze publiczne mają zdefiniowane zadania w zakresie dostępu do świadczeń opieki zdrowotnej (z zadań państwa przedstawianych w punkcie 1 powyżej w Ustawie z dnia 27 sierpnia 2004 r. o świadczeniach opieki zdrowotnej finansowanych ze środków publicznych³² znajdujemy tylko tworzenie warunków funkcjonowania systemu ochrony zdrowia oraz finansowanie – ale tylko w trybie i na zasadach określonych ustawą – świadczeń opieki zdrowotnej);
- powołana instytucja płatnika (najpierw regionalne kasy chorych, a potem Narodowy Fundusz Zdrowia – państwowa jednostka organizacyjna posiadająca osobowość prawną) ma za zadanie przede wszystkim zarządzanie środkami finansowymi przeznaczonymi na finansowanie świadczeń zdrowotnych, określanie jakości i dostępności oraz analizę kosztów świadczeń. W znacznym zakresie otwarta pozostaje kwestia odpowiedzialności za organizowanie systemu ochrony zdrowia;
- wprowadzenie systemu ubezpieczeniowego przeniosło (w praktyce) odpowiedzialność za dostęp do opieki zdrowotnej na obywateli (kryterium dostępu do świadczeń jest członkostwo w systemie ubezpieczeń i opłacanie składek na ubezpieczenie zdrowotne). Historia osób pozostających poza systemem powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego i pozbawionych dostępu do świadczeń (osoby bezdomne, bez numerów PESEL itp.) pokazuje, że państwo zrezygnowało z pełnienia funkcji ubezpieczyciela;
- utworzenie samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej miało na celu uczynienie ich bardziej odpowiedzialnymi za gospodarkę finansową. W warunkach ograniczeń finansowych po stronie płatnika (plan finansowy

W.C. Włodarczyk, *Reforma opieki zdrowotnej w Polsce. Studium polityki zdrowotnej*, Uniwersyteckie Wydawnictwo Medyczne „Vesalius”, Kraków 1998.

³² Dz.U. 2008, nr 164, poz. 1027 z późn. zm.

- NFZ) i limitów wysokości kontraktów odpowiedzialność za równoważony budżet zmusza świadczeniodawców do ograniczania dostępu do świadczeń;
- wprowadzono opłaty od pacjentów za pobyt w zakładzie opiekuńczo-lecznym, pielęgnacyjno-opiekuńczym lub w zakładzie rehabilitacji leczniczej³³;
 - udział wydatków prywatnych w całkowitych wydatkach na zdrowie jest w Polsce wysoki i wynosi blisko 1/3 całkowitych wydatków na zdrowie³⁴;
 - trudności z dostępem do świadczeń finansowanych w ramach powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego oraz niska jakość świadczeń oferowanych przez publiczne zakłady opieki zdrowotnej spowodowały transfer (a w zasadzie „wypychanie”) pacjentów do sektora prywatnego³⁵. Niektóre rodzaje świadczeń zdrowotnych (na przykład stomatologia) oferowane są prawie wyłącznie przez prywatne praktyki lub niepubliczne zakłady opieki zdrowotnej i w znakomitej większości finansowane są z opłat wnoszonych przez pacjentów (co jest m.in. powodem częstej rezygnacji pacjentów z tych świadczeń)³⁶.

4. Reformy systemu ochrony zdrowia w Polsce – perspektywy

Przyjęta Ustawa z dnia 15 kwietnia 2011 roku o działalności leczniczej³⁷ nie zmienia kierunków nakreślonych we wcześniejszych etapach reformy systemu ochrony zdrowia, a niektóre z tendencji, na przykład poszerzanie zakresu mechanizmów rynkowych w sektorze ochrony zdrowia, wzmocniła poprzez

³³ Ibid., art. 18.

³⁴ Według szacunków Polskiej Izby Ubezpieczeń w 1999 r. wynosił on 35%, w roku 2006 33% i w roku 2011 również 33%. Za: Polska Izba Ubezpieczeń, Rola prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych w systemie ochrony zdrowia. Jak wpływają na dostęp do świadczeń, innowacji i leków – kluczowe tezy i rekomendacje, <http://piu.org.pl>, dostęp: 18.05.2012.

³⁵ Z badania Diagnoza Społeczna 2011 wynika, że systematycznie od 2000 r. zwiększa się udział gospodarstw domowych korzystających z opieki zdrowotnej i pokrywających koszty świadczeń z własnej kieszeni (z 38% badanych gospodarstw domowych w 2000 r. do prawie 50% w 2011 r.). Najwięcej w 2011 r. kosztowało leczenie i badania ambulatoryjne: 500 PLN, a w dalszej kolejności był zakup leków (375 PLN). Tak zwane dowody wdzięczności, dzięki którym próbowano pozyskać lepszą lub szybszą usługę zdrowotną, to było średnio 311 PLN. Przeciętna opłata w szpitalu publicznym nie przekracza 300 PLN, za: Polacy oszczędzają głównie na dentystach, „Puls Medycyny” 2011, nr 17 (238), <http://www.pulsmedycyny.com.pl/index/drukuj/15173,polacy,oszcz%C3%84%20dzaj%C3%84%20,%C3%A2%20%C2%A8g%-C3%85%20%C3%83%C2%B3wnie>, dostęp: 23.05.2012.

³⁶ GUS, Ochrona zdrowia w gospodarstwach domowych w 2010 r., Warszawa 2011, s. 61.

³⁷ Dz.U. 2011, nr 112, poz. 654.

wprowadzenie zapisu o konieczności przekształcania niektórych samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej w spółki kapitałowe.

Dyskutowane w maju 2012 roku poprawki do Ustawy o działalności leczniczej, mające na celu umożliwienie świadczenia przez zakłady opieki zdrowotnej (głównie szpitale) usług odpłatnych na sprzęcie, który jest wykorzystywany do świadczeń zdrowotnych kontraktowanych przez NFZ, mogą być przykładem działań rządu zmierzających do poszerzenia stosowania mechanizmów rynkowych w ochronie zdrowia.

Podsumowanie

Ewolucja polskiego systemu ochrony zdrowia doprowadziła do ograniczenia funkcji państwa w tym systemie, rezygnacji z funkcji ubezpieczyciela, przeniesienia znacznej części ryzyka na świadczeniodawców i pacjentów oraz zwiększenia finansowego udziału pacjentów w korzystaniu ze świadczeń zdrowotnych bez wprowadzenia rozwiązań – choć w części kompensujących pacjentom te ciężary³⁸.

GOVERNMENT AND MARKET IN THE POLISH HEALTH CARE: DIRECTIONS AND PERSPECTIVES

Summary

The paper deals with the role of the state in the Polish health care sector. The goal of the paper is to show, that the state intervention in health care sector has been considerably reduced over the last twenty years by shifting certain risks to health care providers and patients and by forcing patients to obtain health services from private health care providers and by introducing copayments. This additional weight was neither compensated by tax concessions nor by any financial incentives. There is a ground to maintain that individual patients' obligations will be further strengthened and extended.

³⁸ Pomijane jest tu odliczenie składek na ubezpieczenia zdrowotne od podatku jako nieuwzględniające prywatnych wydatków na opiekę zdrowotną.

Piotr Szkudlarek

Uniwersytet Szczeciński

PAŃSTWO W PROCESIE ROZWOJU RYNKU USŁUG TELEKOMUNIKACYJNYCH W POLSCE

Wprowadzenie

Jedną z istotnych cech współczesnej gospodarki jest szeroki zakres wykorzystania technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych (ICT – *Information and Telecommunication Technology*). Jest sprawą oczywistą, że tylko gospodarki tych krajów, które na szeroką skalę absorbują nowoczesne rozwiązania zwiększające efektywność pozyskiwania, gromadzenia, przetwarzania i wykorzystywania informacji, mogą skutecznie konkurować w globalnym świecie. W dobie społeczeństwa informacyjnego konieczne jest zagwarantowanie dostępu do nowoczesnej infrastruktury telekomunikacyjnej oraz kształtowanie wysokich umiejętności ich wykorzystania. Pozostaje sprawą sporną, a zarazem kluczową, jaka powinna być w tym zakresie rola państwa. Celem opracowania jest dokonanie próby syntetycznej oceny prowadzonej polityki regulacyjnej na rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce. Na tym tle dokonano próby wskazania ogólnych relacji między rynkiem a państwem w dalszym etapie jego rozwoju. Osiągnięciu przedstawionego celu podporządkowano strukturę opracowania. I tak: po uwagach wstępnych, w części pierwszej przedstawiono wybrane kwestie dotyczące konkurencji oraz regulacyjnego oddziaływania państwa na gospodarkę. Część drugą poświęcono omówieniu kluczowych zagadnień dotyczących funkcjonowania rynku telekomunikacyjnego w Polsce w aspekcie prowadzonej polityki regulacyjnej. W części trzeciej dokonano próby określenia możliwego zakresu oddziaływania państwa na tym rynku w kontekście dalszego jego rozwoju. Skupiono się tutaj głównie na budowie sieci dostępu nowej generacji (NGA – *Next Generation Access*). W opracowaniu przyjęto założenie, że winno się odchodzić od mechanizmów regulacyjnych nakierowanych głównie na wzrost konkurencji usługowej i spadek cen na rzecz mechanizmów mających na celu promowanie innowacyjności i inwestycji. Należy również rozszerzać obszary rynku funkcjonujące na zasadach konkurencji. Zasadniczy okres badawczy obejmuje lata 2006-2011. Jest on wystarczająco długi, aby można było okre-

ślić pewne tendencje kształtowania się analizowanych zagadnień. W opracowaniu wykorzystano studia literaturowe, metody opisowe i statystyczne analizy danych empirycznych.

1. Konkurencja i regulacja – wybrane zagadnienia

W gospodarce rynkowej kluczowe znaczenie ma umożliwienie podmiotom możliwości konkurowania i ciągłego dostosowywania się do potrzeb konsumentów, a im z kolei – zagwarantowanie swobody dokonywania wyboru. Idea wolności gospodarczej była kluczowa dla fizjokratów, przedstawicieli ekonomii klasycznej, czy dla takich współczesnych neoliberalistów jak Friedrich August Von Hayek lub Milton Friedman. Ten pierwszy wychodził z założenia, że całe życie społeczne, w tym również gospodarcze, powinno opierać się na spontanicznie tworzoną porządku – na rynku. Preferencje podmiotów rynku kształtują poziom cen, które nie powinny być zniekształcane przez interwencje rządu. Krytykował redystrybucyjną funkcję państwa ograniczającą mechanizm rynkowy i sprzyjającą działaniu grup interesu¹. Z kolei M. Friedman był przekonany, że wolność gospodarcza jest bardziej produktywna ekonomicznie niż jakakolwiek forma kontroli. Dostreगाł wady rynku, ale jednocześnie nie wierzył w to, że państwo może być rzecznikiem interesów całego społeczeństwa².

Klasyczna teoria konkurencji wniosła ogromny wkład do analizy gospodarki rynkowej, podkreślając jej kluczową rolę w gwarantowaniu efektywności gospodarczej. Nacisk został położony na efektywność alokacyjną zapewniającą – najlepszy z możliwych – sposób wykorzystania dostępnych zasobów oraz maksymalizację dobrobytu społeczeństwa³. Jeden z nurtów badań ekonomicznych nad problemami konkurencji wiąże się z analizą ograniczeń rynku jako mechanizmu regulacji, a więc z oceną tych sfer gospodarki rynkowej, w których można zakwestionować efektywność „niewidzialnej ręki” A. Smitha. Przedmiotem szczególnego zainteresowania ekonomii jest kwestia dóbr publicznych oraz niedostatków rynkowych (*market failure*), które mogą uzasadniać interwencję

¹ Słownik historii myśli ekonomicznej, red. E. Kundera, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004, s. 72.

² U. Zagóra-Jonszta, Hayek i Friedman o ekonomicznej roli państwa, w: Polityka ekonomiczna państwa we współczesnych systemach gospodarczych, red. D. Kopycińska, Print Group Daniel Krzanowski, Szczecin 2008, s. 12.

³ A. Zielińska-Głębocka, Podstawowe założenia teorii konkurencji, w: Konkurencja, red. Z. Brodecki, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2004, s. 26-27.

publiczną w system rynkowy⁴. Może się ona odbywać przez regulację. A. Kahn stwierdza, że jest to działanie podejmowane przez regulatorów, poprzez bezpośrednie nakazy rządowe, mające na celu określenie głównych aspektów struktury i działalności ekonomicznej przedsiębiorstw użyteczności publicznej. Skupia się ona na kontroli wejścia na rynek, kształtowaniu poziomu cen, kontroli jakości oraz zapewnieniu dostępności oferowanych dóbr pod pewnymi warunkami brzegowymi⁵. Z kolei G. Stigler uważa, że regulacja jest „prawem państwa do wywierania przymusu”. Może ona przybierać różne formy, aby zrealizować określony cel⁶. Pierwotnie skupiała się ona na regulowaniu monopolu. Nowe koncepcje regulacji zakładają, że powinna ona służyć kreacji konkurencyjności⁷. Wynika to z teorii interesu publicznego, bazującej na występowaniu błędu rynku, przy założeniu zerowych kosztów transakcyjnych. Założenia te praktycznie w sposób nieograniczony pozwalają na interwencję państwa w procesy gospodarowania⁸. Można jednak znaleźć wiele argumentów, które świadczą m.in. o występowaniu kosztów transakcyjnych regulacji, realizowaniu przez regulację interesów poszczególnych grup nacisku, sprzecznych z interesem ogółu, czy wreszcie występowaniu asymetrii informacji między poszczególnymi uczestnikami rynku, co ogranicza jej efektywność⁹.

2. Regulacja rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce w latach 2006-2011

Regulacja na rynku usług telekomunikacyjnych stanowi uszczegółowienie ogólnych zasad prowadzonej działalności w procesie odchodzenia od monopolistycznej struktury rynku, uznając zawodność samoistnego wprowadzenia mechanizmu rynkowego. W latach 2006-2011 kontynuowano rozpoczęty w latach 90. proces zmian na tym rynku. Należy jednak stwierdzić, że przed tym okresem

⁴ Ibid., s. 26.

⁵ A.E. Kahn, *The Economics of Regulation. Principles and Institutions*, t. 1, The MIT Press, Cambridge, London 1991, s. 2-3.

⁶ D.F. Spulber, *Regulation and Market*, The MIT Press, Cambridge 1989, s. 24.

⁷ Patrz: M. Armstrong, D.E.M. Sappington, *Recent Developments in the Theory of Regulation*, w: M. Armstrong, R. Porter, *Handbook of Industrial Organization* 2007, Vol. 3, North Holland/Elsevier, s. 1557-1700.

⁸ R.A. Posner, *Theories of Economic Regulation*, „The Bell Journal of Economics and Management Science”, Autumn 1974, Vol. 5, No. 2, s. 336.

⁹ Zob. szerzej: P. Szkudlarek, *Regulacja jako instrument oddziaływania państwa na gospodarkę*, Prace Naukowe UE we Wrocławiu nr 133, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 2010, s. 927-937.

na skutek działań regulatora wiele segmentów rynku nadal pozostawało domeną operatorów o znaczącej pozycji rynkowej¹⁰. Występowały opóźnienia w działaniach zmierzających do liberalizacji poszczególnych segmentów rynku, na przykład połączeń z sieci stacjonarnych do sieci ruchomych (F2M – *Fixed to Mobile*) czy abonamentu. Opóźnienia dotyczyły także zatwierdzenia oferty ramowej Telekomunikacji Polskiej S.A. (TP) dotyczącej połączenia sieci, dzierżawy łączy telekomunikacyjnych oraz faktycznej implementacji zobowiązań ciążących na Polsce w związku z przystąpieniem do UE.

W okresie 2006-2011 na rynku telefonii stacjonarnej na uwagę zasługują regulacje dotyczące dostępu do infrastruktury byłego monopolisty dla innych operatorów – dostęp do lokalnej sieci abonenckiej (LLU – *Local Loop Unbundling*). Umożliwiły one wejście rynku telekomunikacyjnego na kolejny szczebel drabiny inwestycyjnej. Usługi hurtowe: dostęp do sieci umożliwiający obsługę połączeń telefonicznych wraz z pobieraniem abonamentu (WLR – *Wholesale Line Rental*) i szerokopasmowego strumienia danych (BSA – *Bitstream Access*) wprowadziły mechanizmy konkurencji cenowej, natomiast usługa LLU, bazująca na infrastrukturze, uruchomiła mechanizmy konkurencji opartej również na innowacyjności. Uznaje się LLU za kluczową usługę hurtową, poprzedzającą przejście na własną infrastrukturę przez alternatywnych operatorów¹¹. W segmencie telefonii stacjonarnej na uwagę zasługuje również podpisanie w październiku 2009 roku porozumienia dotyczącego wdrożenia tzw. Karty Równoważności, zamrożenie w okresie 3 lat poziomu cen hurtowych oraz podpisanie dwustronnych umów z operatorami. Na jego mocy TP zobowiązała się m.in. do wybudowania lub zmodernizowania stacjonarnej infrastruktury sieciowej oraz wyodrębnienia w ramach własnej struktury części zajmującej się świadczeniami usług hurtowych na warunkach niedyskryminacji¹². Wymiernym rezultatem działań regulacyjnych w badanym okresie był spadek udziału TP w rynku telefonii stacjonarnej, zarówno w usługach głosowych, jak i dostępu do Internetu, spadek cen i wzrost przepustowości danych. W dostępie do Internetu, dzięki BSA i LLU, a także aktywności TVK, operatorów telefonii komórkowej i mniejszych dostawców tej usługi, uzyskiwano coraz większy stopień dekoncentracji usługowej mierzony na przykład indeksem HHI (indeks Herfindahla-Hirschmana).

¹⁰ Raport z działań podjętych przez Prezesa UKE w celu realizacji celów i zadań przedstawionych w Strategii Regulacyjnej 2006-2007, UKE, Warszawa, październik 2007.

¹¹ Analiza rozwoju rynku uwalniania pętli abonenckiej, UKE, Warszawa, październik 2010, s. 6.

¹² Zob. szerzej: Podsumowanie kadencji Prezesa Urzędu Komunikacji Elektronicznej, Rynek telekomunikacyjny 2006-2011, Warszawa, kwiecień 2011.

W obrębie telefonii ruchomej na uwagę zasługują regulacje dotyczące stawek MTR (*Mobile Termination Rate*). Pod koniec 2008 roku wprowadzono obniżkę z poziomu 0,3387 PLN/min w 2007 roku do 0,2162 od 1 stycznia 2009 roku oraz do poziomu 0,1677 PLN/min od lipca 2009 roku. Poza tym, dzięki uwalnianiu kolejnych pasm częstotliwości, nastąpił dalszy wzrost konkurencyjności rynku. W tym okresie działalność rozpoczęło 21 nowych operatorów telefonii ruchomej, w tym czterech infrastrukturalnych. Penetracja telefonii komórkowej (stosunek aktywnych kart SIM do liczby mieszkańców) w Polsce wyniosła na koniec I półrocza 2010 roku około 118,9%. W stosunku do 2005 roku nastąpił wzrost o 55%. Poza tym nowy operator P4 Spółka z o.o w ciągu pierwszych trzech lat działalności osiągnął 10% udziału w rynku, burząc wieloletni układ rynkowy. Głównym efektem regulacji MTR i postępującej dekoncentracji była obniżka cen detalicznych.

Należy stwierdzić, że po 2006 roku nastąpiło przyspieszenie pozytywnych zmian ilościowych i jakościowych na rynku telekomunikacyjnym, szczególnie w telefonii komórkowej i usłudze dostępu do Internetu. Regres występujący na rynku telefonii stacjonarnej w usługach głosowych nie wynikał z prowadzonej polityki regulacyjnej, lecz z preferencji klientów. Rosnącej konkurencji na rynku towarzyszył spadek cen i rozwój nowych produktów, narastało zjawisko konwergencji w zakresie sieci i usług. Nie zapomniano przy tym o zapewnieniu bezpieczeństwa i ochrony praw konsumentów.

3. Zmiany w polityce regulacyjnej

Dotychczasowe działania regulacyjne dały efekt w postaci wprowadzenia konkurencyjnych zmian na rynku usług telekomunikacyjnych w Polsce. Oczywiście nie można również zapominać o występujących błędach regulacyjnych, które zdecydowały o wolniejszym tempie rozwoju konkurencji.

Pochodzące z początku procesu demonopolizacji założenie o maksymalnym wykorzystaniu infrastruktury byłego monopolisty i rozwinięciu na jej bazie konkurencji usługowej wydaje się jednak odbiegające od wyzwań czasu. Wynika to m.in. z możliwości dostarczenia usług telekomunikacyjnych nie tylko poprzez sieci telefonii stacjonarnej. Kryterium stopnia konkurencyjności rynku powinno zostać rozszerzone o kwestie jego kluczowego oddziaływania na efektywność gospodarki opartej na wiedzy. Konieczne jest określenie wymiernych wskaźników określających efektywność działań regulacyjnych. Do tej pory przejawiała się ona na przykład w zwiększeniu liczby usług telekomunikacyjnych (wskaźniki penetracji, czasu połączeń), obniżce cen, określonej wartości wskaźnika koncentracji

rynkowej, swobodzie wejścia na rynek. Konieczne staje się precyzyjne określenie postulowanych wartości tych mierników oraz zdecydowane przeniesienie punktu ciężkości na aspekty innowacyjne i inwestycyjne. Na szczególną uwagę zasługuje kwestia budowy NGA. Należy zapewnić warunki zachęcające do inwestowania w nowoczesne sieci nowej generacji. Można poddać pod dyskusję kwestie ograniczania dostępu do nowej infrastruktury operatorom, którzy nie ponoszą kosztów tej budowy. Możliwe jest przyjęcie koncepcji prymatu praw rynku w rozwoju sieci NGA odmiennie od regulacji infrastruktury miedzianej. Wówczas to ani kwestie budowy samej sieci, ani warunki współpracy przedsiębiorstw nie powinny być przedmiotem regulacji. Argumentem za takim modelem może być to, że NGA jest budowana z wykorzystaniem kapitału prywatnego poza monopolem, który charakteryzował warunki rozwijania sieci miedzianych. Automatyzm nakładania środków regulacji *ex ante* może poważnie utrudniać realizację długoterminowych inwestycji. W innym podejściu można wykorzystać klauzule zawieszające stosowanie regulacji czy zróżnicowanie regionalne regulacji. Możliwe jest przyjęcie koncepcji odstąpienia od regulowania zasad dostępu sieci o pewnej przepustowości lub zastosowanie takiej regulacji po określonym czasie od momentu rozpoczęcia eksploatacji danej sieci. Wydaje się uzasadnione wpływanie regulatora na rynek w przypadku współfinansowania tej infrastruktury ze środków publicznych na zasadzie współpracy publiczno-prywatnej z wykorzystaniem funduszy UE. Pojawia się tutaj także możliwość ponoszenia kosztów budowy sieci przez dostawców konkretnych treści.

Należy w sposób ciągły monitorować stan rynku i odchodzić od regulacji w obszarach, w których osiągnięty poziom konkurencyjności pozwala na dalszy jego rozwój przy wykorzystaniu instrumentów polityki konkurencji. Jego interwencja nie powinna być nadużywana, to znaczy winna kreować konkurencję, a nie ją zastępować. Wydaje się jednak, że koncepcja poddania go wyłącznie mechanizmowi rynkowemu, tak promowanemu m.in. przez Hayeka czy Friedmana, nie będzie miała zastosowania. Wynika to ze struktury tego rynku, siły poszczególnych podmiotów czy aspektów technicznych. Należy także zauważyć, że narastająca konwergencja technologiczna, usługowa, rynkowa i regulacyjna powoduje, że konieczne będzie działanie zintegrowanego regulatora obejmującego zakresem swoich kompetencji rynek telekomunikacyjny, teleinformatyczny i rynek mediów.

Podsumowanie

W teorii ekonomii nadal utrzymują się kontrowersje dotyczące zakresu interwencji państwa w gospodarce. Poglądy na ten temat są w dużej mierze funk-

cją oceny skali zawodności rynku oraz skuteczności państwa w jej ograniczaniu. Uznanie, że państwo ma swoje ograniczenia oznacza, że powinno interweniować tylko tam, gdzie zawodność rynku jest największa oraz tam, gdzie wiadomo, że interwencja może przynieść poprawę sytuacji¹³.

Określenie pełnych przyczynowo-skutkowych relacji działań regulacyjnych nie jest możliwe. Można jednak przyjąć, że przyniosły one określone, pozytywne efekty, głównie związane z demonopolizacją podmiotową i usługową, spadkiem cen, poprawą jakości i dostępności usług, w tym do Internetu, tak ważnych w budowie społeczeństwa opartego na wiedzy. Jednak należy wspomnieć, że nawet jeśli działania regulacyjne w zamiarze były skierowane na rozwój rynku w kontekście interesu publicznego, to przyczyniały się one również do realizacji celów określonych grup interesu, prowadziły do redystrybucji dochodów i ponoszenia kosztów transakcyjnych.

Nie ulega wątpliwości, że istnieją obszary, w których działalność regulatora publicznego będzie w przyszłości nadal odgrywała ważną rolę, na przykład standaryzacja, normy bezpieczeństwa czy jakość usług. Zdaniem autora rosnąca konkurencja na rynku, związana m.in. z konwergencją, będzie argumentem za tym, żeby rola państwa w obrębie ustalania cen czy współpracy między podmiotami działającymi na rynku była coraz mniejsza. Mogą wystąpić obszary, na przykład przy budowie sieci NGA, gdzie można postulować współdziałanie obu (publicznego i prywatnego) regulatorów. Polityka regulacyjna winna zostać nakierowana na zaktywizowanie innowacyjności. Regulator może stać się skutecznym podmiotem zachęcającym przedsiębiorców do inwestowania na obszarach, gdzie do tej pory było to nieopłacalne, likwidując na przykład białe plamy na mapach dostępu do Internetu. Podstawową wytyczną powinno być zapewnienie operatorom inwestującym w nowoczesne sieci cyfrowe zadowalającej dywidendy, przynajmniej na początku okresu jej eksploatacji. Można zastosować na przykład zróżnicowanie regionalne, szczególnie w segmencie detalicznych usług szerokopasmowego dostępu do Internetu. Należy poddać pod dyskusję kwestię ponoszenia kosztów budowy sieci nie tylko przez operatorów, ale również przez dostawców treści. Ważne jest, aby organ regulacyjny działał w sposób przewidywalny, aby oczekiwania co do przyszłości były dla podmiotów jasne i klarowne. Postępujący trendy konwergencji stają się mocną przesłanką do powołania zintegrowanego regulatora obejmującego swoimi kompetencjami rynek telekomunikacyjny, teleinformatyczny i rynek mediów.

¹³ J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 13.

Oczywiście nie będzie zgodności między uczestnikami rynku co do tego, czy dotychczasowy model regulacji *ex ante* jest najbardziej optymalny. Na pewno taka polityka będzie miała pełne poparcie ze strony operatorów alternatywnych, głównych beneficjentów polityki regulacyjnej ze strony podażowej rynku. Ta grupa optuje za objęciem jak największej części rynku łącznie z nowymi usługami i inwestycjami, z zachowaniem roli operatorów zasiedziałych jako hurtowych dostawców usług niezbędnych w działalności biznesowej operatorów alternatywnych i dostawców usług¹⁴. Odmienne podejście reprezentują operatorzy, którzy silnie angażują się w budowę nowej infrastruktury telekomunikacyjnej. Są oni zwolennikami współpracy między uczestnikami rynku na zasadzie swobody podejmowania decyzji. Wydaje się, że obecny stan rozwoju rynku, diametralnie różny od tego z lat 90. XX wieku, daje silne argumenty, aby mechanizmy rynkowe były coraz silniejsze. Zadaniem regulatora jest zatem optymalne sformułowanie strategii regulacyjnej i taki dobór narzędzi, który ma prowadzić do możliwie efektywnego działania rynku, wspierającego jego rozwój. Spadek cen nie powinien być skutkiem decyzji regulacyjnych, a wynikiem rosnącej innowacyjności i konkurencyjności usługowej i sieciowej rynku.

THE STATE IN PROCESS OF DEVELOPMENT IN TELECOMMUNICATION SERVICES MARKET IN POLAND

Summary

The subject of research presented in the article is the telecommunication services market in Poland. The principle aim is to assess the regulatory policy in the telecommunication services market in Poland in 2002-2011. In the theoretical part selected issues of competition and regulation were introduced. The research part includes a general analysis of regulatory policy on telecommunication services market in Poland. It was also presented the general issues concerning the development of the relationship between the market and the State at a later stage of its development.

¹⁴ F. Kamiński, Krytyczne spojrzenie na politykę regulacyjną na rynku komunikacji elektronicznej w Unii Europejskiej, *Ekonomiczne Problemy Usług*, Szczecin 2009, s. 85.