W numerze:

- Pakt o przedsiębiorstwie państwowym
- Przedsiębiorstwa w warunkach transformacji
- Instrumenty promocji małych przedsiębiorstw
- Zmiany strukturalne i efektywność gospodarowania w okresie 1989–1991
Treść numeru

Pakt o przedsiębiorstwie państwowym .......................................................... 1
Grażyna OSBERT-POCIECHA — Skłonność i zdolność przedsiębiorstwa do rozwoju w warunkach przebudowy systemu funkcjonowania gospodarki 4
Wiesław CABAN — Zdolności adaptacyjne przedsiębiorstw w warunkach istnienia bariery efektywnego popytu (raport z badań empirycznych) .... 9
Pawel GLIKMAN — Monopol socjalistyczny i tradycyjny w warunkach głębokiej recesji ................................................................. 17
Grigorios GIKAS — Przyczyny i konsekwencje gospodarki drugiego obiegu 21

Z PRAC CUP

Dorota KALININ — Zmiany strukturalne i efektywność gospodarowania w latach 1989—1991 .............................................................................. 25

PRZEGLĄD USTAWODAWSTWA GOSPODARCZEGO (za lipiec i sierpień 1992 r.) ......................................................................................... 28

Z WARSZTATU IRISS

Izabella KUDRYCKA — Dyfuzja nowoczesnej techniki i wnioski dla polskiej gospodarki ................................................................. 31

ZE ŚWIATA

Jacek KLICH — Stany Zjednoczone. Finansowe i pozainwestycyjne instrumenty promocji małych przedsiębiorstw ........................................ 34
Bogusława URBANIAK — Stany Zjednoczone. Organizacje niekomercyjne w gospodarce rynkowej ........................................................... 39
Rosja. Przbieg reformy gospodarczej (dokończenie z poprzedniego numeru) 42

UWAGA, CZYTELNICY!

„Gospodarka Narodowa” przyjmuje zamówienia na:

reklamy, ogłoszenia, oferty

Ceny konkurencyjne — 6000 zł za 1 cm²
Dla stałych klientów bonifikata

Zamówienia przyjmuje sekretariat redakcji „Gospodarka Narodowa”
02-507 Warszawa, Plac Trzech Krzyży 5, tel. 628-58-95 lub 693-53-83

Zespół redakcyjny

WŁADYSŁAWA CZECH-MATUSZEWSKA (sekr. redakcji), DANUTA HÜBNER (redaktor naczelnny), JOANNA KOTOWICZ, JULIUSZ KOTYŃSKI, MARZEN LUBIŃSKI, EWA MARCZUK, JÓZEF OLEŃSKI (zastępca red. naczelnego), ANNA SZANCEKA, JACEK SZŁACHTA, HALINA WASILEWSKA-TRENKNER (zastępca red. naczelnego), ANDRZEJ WOJTYS

Rada Programowa

WIESŁAW CABAN, MAREK DABROWSKI, CEZARY JÓZEFIAK, JÓZEFKA KALET, STEFAN KUROWSKI, ADAM LIPOWSKI, JAN MIUŻEL (przewodniczący), JERZY OSIATYŃSKI, JAN SZOMBURG, ANDRZEJ TOPIŃSKI, WACŁAW WILCZYŃSKI, LESZEK ZIENKOWSKI

Pismo sponsorują

CENTRALNY URZĄD PLANOWANIA, GŁÓWNY URZĄD STATYSTYCZNY, INSTYTUT ROZWOJU I STUDIÓW STRATEGICZNYCH
znaczenie o tyle realne, że nakazuje doszukiwać się jednego z istotnych źródeł recesji również i w mikrosklał, w konflikcie interesów przedsiębiorstw uformowanych w realnym socjalizmie z warunkami, z jakimi zderzyły się w 1990 roku.

Tych możliwości już jednak nie było w 1991 r., co wyraźnie ilustruje rysunek 2. Pole A obrazuje tu faktyczną kwotę nadwyżki netto. Obniżenie ceny o 10% (poziom $c_0$ — linia przerywana) prowadziłoby do tego, że dodatkowe straty (pole zakreszone kreską pionową) byłyby większe od zwiększenia kwoty nadwyżki w wyniku wzrostu produkcji możliwego w ramach ograniczenia zdolności wytwarzczych. Innym słowy możliwości procentowego wzrostu produkcji i popytu byłyby mniejsze od stopy nadwyżki.

Oznacza to, że istniejące jeszcze w 1990 r. potencjalne rezervy złagodzenia rozmiarów recesji są już obecnie na wyczerpaniu, co stanowi dla polityki gospodarczej wyzwania bez porównania ostrzejsze od istniejącego na początku prorynkowej transformacji gospodarki.

Grigorios GIKAS

Przyczyny i konsekwencje gospodarki drugiego obiegu

Rozwojowi teorii drugiego obiegu (działalności ukrytej) towarzyszą liczne próby zdefiniowania tego zjawiska, przy czym gospodarka drugiego obiegu przypisuje się różną treści i sens. Biorąc za podstawę istniejące w literaturze przedmiotu definicje można najogólniej określić drugi obieg jako działalność gospodarczą, której wyniki nie są uwzględniane w dochodzie narodowym. A zatem cechą wyróżniającą byłoby tworzenie wartości, która nie jest uwzględniana w bilansie ogólnogospodarczym.

W ramach tych nie ujawnianych działalności znajdują się również takie, których nigdy w obliczeniach nie brano pod uwagę, np., działalność gospodarczy domowych przeznaczona na potrzeby własne, samozaopatrywanie się gospodarstw rolnych, ale także działalność nielegalna. Wydaje się, że do gospodarki drugiego obiegu należałoby więc zaliczyć te wszystkie rodzaje działalności gospodarczej, których produkt trafia do cyklu gospodarczego i który — w konsekwencji — zmieni wielkość ekonomiczne w stopniu i w sposób inny od tego, który oficjalne dane statystyczne dochodu narodowego mogą przewidywać i na które mogą mieć wpływ. Pojawia się bowiem problem produktywności, która faktycznie jest — ze względu na istnienie gospodarki drugiego obiegu — wyższa od licznej na podstawie oficjalnych danych;

Problem wielkość bezrobocia, które jest niższe od oficjalnego, przeciętnej płacy, która jest inna przy uwzględnieniu gospodarki drugiego obiegu od wyliczonej na podstawie oficjalnych danych statystycznych, stopy podatku dochodowego, która jest ostatecznie niższa, gdyż dochody — przy uwzględnieniu działalności drugiego obiegu — są wyższe od przedstawianych oficjalnie, wielkości konsumpcji, która w rzeczywistości przewyższa deklarowaną, właśnie z powodu istnienia działalności w drugim obiegu.

Oczywiście przyjęcie tak szerokiej definicji gospodarki drugiego obiegu bardziej odpowiada potrzebom analizy przyczyn i konsekwencji ekonomicznych istnienia tego zjawiska aniżeli jego kwantyfikacji.

Przyczyny istnienia gospodarki drugiego obiegu

Oprócz prób zdefiniowania gospodarki drugiego obiegu, które łączą się się ścieżki z jej mierzeniem, szczególnie interesujące jest określenie przyczyn jej występowania. Należy już w tym miejscu podkreślić, że:

— funkcjonowanie określonych form działalności ukrytej wynika nie z jednej, lecz z zespołu różnorodnych przyczyn,

— wśród przyczyn tych wyróżnić można takie, które mają charakter bodźców i takie, które mają charakter niezbędnych warunków tworzących przyczynającości dla rozpoczęcia i/lub rozwoju działalności w drugim obiegu.

Za pierwszoplanowy czynnik wywołujący gospodarkę drugiego obiegu powszechnie uznaje się wysokie obciążenia podatkowe. Przeświadczenie to dotyczy wszystkich rodzajów podatków, choć szczególnie podkreśla się znaczenie podatku dochodowego.

Warto jednak przytoczyć uwagę Michaela Cartera: [...] mimo częstotliwości, z jaką ekonomiści, dziennikarze, politycy oświadczają, że gospodarka drugiego obiegu jest bezpośrednim skutkiem jedynie wysokich podatków, w rzeczywistości nie ma dowodów, które mogłyby to potwierdzić. 3

siębiorstw rentownych; słupki nr 2 — o wskaźniku rentowności 1,8%, nr 3 — 5,3%, nr 9 — 53,6%. Relacje objętości poszczególnych słupków w stosunku do pola K są odwzorowaniem udziału poszczególnych grup przedsiębiorstw w ogólnych kosztach sprzedaży.

Rysunek 1a odzwierciedla sytuację alternatywną, w której obniżenie cen jest rekompensowane wzrostem produkcji, tak aby kwota nadwyżki netto pozostała identyczna jak to obrazuje rys. 1 (powierzchnia pół: \(A_d = A\)). Przy tym warunku obniżka cen jest największa, bowiem mając ograniczone zdolności produkcyjne (produkcja w 1990 r. nie mogła przewyższyć rozmiałów z 1989 r., co na rys. 1 i 1a oznaczone jest jako p. x). Założono, iż ceny zostają obniżone o 10%, a koszty jednostkowe o 8%. Przy tych założeniach produkcja w porównaniu z układem bazowym (1990 r.) wzrosła o 15%, wskaźnik elastyczności cenowej popytu (E) wynosi więc 1,5. Dalsze obniżenie byłoby już pozbawio-

ne cech realności. Na przykład przy obniżeniu cen o kolejne 10%, a kosztów jednostkowych nie o 8%, lecz 5% (patrz warunek 5) uzyskanie nadwyżki założonej w wariancie bazowym wymagałoby wzrostu produkcji o 40%, co wykraczałoby poza ograniczenie zdolności produkcyjnych, zaś wskaźnik E musiałby wynieść 4, co byłoby założeniem absurdalnym. Na rys. 1a objętość każdego słupka o rentowności dodatniej (3—9) jest większa tylko o tyle, ile jest to niezbędne dla uzyskania tej samej kwoty zysku (odpowiedniego odcinka pola \(P_0\)), o której powierzchni co w odniesieniu do pola \(A\)). Przy ograniczeniach: \(A = A_d\) oraz elastyczności cenowej popytu = 1,5 mamy więc układ przybliżony do optimum. Okazuje się więc, iż przy innej motywacji, tj. zachowaniach proefektywnościowych, te samą nadwyżkę stojącą na dyspozycji przedsiębiorstwa można było uzyskać obniżając produkcję przemysłową nie o 25%, lecz o 14%. Przedsiębiorstwa miałyby przy tym te same możliwości inwestowania; dla budżetu, przedsiębiorstw, rynku pracy i ludności sytuacja byłaby jednak pomyślniejsza.

To proste rozumowanie nie wydaje się wszakże być zbyt uproszczone w konkluzji. Daje bowiem pełną wskaźnik do kwantytacji rozmiarów recesyji, wynikłych z jej głównego źródła — sprzeczności między zachowaniom socjalistycznych przedsiębiorstw a ideą adekwatnych motywacji i wymogami rynku. Owa różnica między 25% a 14% spadku produkcji jest, rzecz jasna, tylko orientacyjna. Wolno jednak sądzić, iż przyjęte rozumowanie stać się może podstawą bardziej pogłębionych badań mogących rozwiązać istniejące i uporczywie utrzymujące się nieporozumienia, iż tak dotkliwy spadek produkcji, jaki ma miejsce w Polsce, bierze się jedynie z błędów polityki makroekonomicznej.

Uproszczony szacunek alternatywnych korzyści wska- zuje jednocześnie, iż przy skoku inflacyjnym o charak- terze kosztowym pole manewru nie mogło być zbyt duże. Obniżenie kosztów jednostkowych (w stosunku do ich rzeczywistego wzrostu) nie mogło być proporcjonalne do wzrostu cen, bowiem ceny poszczególnych ich skład- ników są wyznaczane z zewnątrz (ceny energii, oprocentowanie kredytów i in.). W układzie alternatywnym pewne jednak możliwości istniały. Ta konstatacja ma
Południowej, takie jak Hiszpania, Włochy i Francja, dla których wykazany jest wysoki poziom gospodarki drugiego obiegu, charakteryzują się relatywnie niskim udziałem obciążenia podatkowego w dochodzie narodowym, natomiast w Belgii, Danii, Holandii i Szwecji, gdzie obciążenia podatkowe są szczególnie wysokie, druga gospodarka nie jest tak dużym problemem.

Jako kolejny bodźce do prowadzenia działalności w gospodarce ukrytej wymienia się w literaturze światowej ingerencję państw, której wynikiem jest ograniczenie elasticzności działań na rynku pracy. Podstawowe znaczenie ma tutaj między innymi:

— wprowadzenie regulacji, przepisów i zakazów ograniczających swobodę działań pracodawców w stosunku do zatrudnionych,
— redukcja dnia roboczego,
— określanie minimalnych stawek płacowych,
— ograniczenie pracy w godzinach nadliczbowych,
— liberalne zasady przyznawania zasiłków dla bezrobocnych.


Na odchodzenie z gospodarki oficjalnej istotny wpływ ma poziom moralności podatkowej, który jest wynikiem zaufania do państwa i rządu, jakości usług publicznych, stopnia skuteczności kontroli. Badania dotyczące stopnia etyki podatkowej wykazały, że wśród krajów objętych badaniami poziom ten jest najwyższy w Szwajcarii, a najniższy we Włoszech. W całej badanej grupie kolejność była następująca: Szwajcaria, Norwegia, Szwecja, Dania, Finlandia, Wielka Brytania, Niemcy, Austria, Holandia, Hiszpania, Belgia, Francja, Włochy [8].


Warunkiem sprzyjającym, jeśli nie koniecznym dla działalności w drugim obiegu, jest istnienie odpowiedniej podaży siły roboczej, czyli ludzi dysponujących znacz nymi zasobami czasu wolnego. Stąd też wpływ na rozwój działalności nieoficjalnej ma:

— znaczný poziom bezrobocia jawnego i ukrytego, który jest przyczyną strukturalną bądź pojawiającą się cyklicznie,
— duża liczba osób, które mają prawo pobierania zasiłków chorobowych, emerytur i rent,
— ubożenie gospodarstw domowych, szczególnie w okresie realizacji polityki walki z inflacją, która dotyka głównie i w pierwszym rzędzie zatrudnionych.

W ostatnim przypadku liczne badania wykazały, że działalność w drugiej gospodarce nie zastępuje jawnjej, ale stanowi jej uzupełnienie, czyli źródło dodatkowych dochodów [12].

Rozwojowi działalności ukrytej sprzyja również duży udział sektora usług w dochodzie narodowym i w zatrudnieniu. Jak wynika z analiz, udział usług w produkcie gospodarki drugiego obiegu jest wyższy niż w gospodarce jawnjej. Należy tutaj również zwać pod uwagę, że około 70% pracujących na własny rachunek w krajach OECD rozwija działalność w usługach [13]. Zdaniem

Por. „OECD, Employment Outlook”, Sept., 1986, s. 86—69.
R. Rose' a, istnieją określone zależności produkcji, które tworzą szczególne okazy do działalności ukrytej. Są to: budownictwo, przemysł odzieżowy, praca naukowa, handel, rolnictwo. Również z wielu analiz gospodarki drugiego obiagu w Austrii wynika, że działalność ta skoncentrowana jest w handlu, restauracjach, hotelach, ale także w przemysłach żywnościowym, transporcie i wolnych zawodach. W zależności od specyfiki gospodarstw rozkład ten może być różny. Wymienione rodzaje działalność są jednak najbardziej typowe dla gospodarki drugiego obiagu.

Konsekwencje gospodarki drugiego obiagu

Od początku lat 70. gospodarka drugiego obiagu stała się powszechnym zajawiskiem o rosnącym znaczeniu w większości krajów świata. Wśród opinii na temat jej szkodliwości i pozytywności dominują te pierwsze. O ile jednak uznać można równolegle występowanie pozytywnych i negatywnych konsekwencji drugiego obiagu dla gospodarki, w której on działa, o tyle problem pozostaje ich wyważenie w ramach ogólna analizy „koszty – korzyści”. Jeżeli wziąć pod uwagę choćby fakt, że drugi obieg jest przejawem przedsiębiorczości, to zjawisko to nie musi już koniecznie być oceniane skrajnie negatywnie. Poniżej przedstawiona zostanie próbka określenia zarówno pozytywnych, jak i negatywnych konsekwencji drugiego gospodarki. Ze względów metodycznych konsekwencje te analizowane będą w podziale na makro- i mikrookonomiczne.

Konsekwencje pozytywne w ujęciu makrookonomicznym.

Gospodarka drugiego obiagu powoduje dekonzentrację działalności gospodarczej i powstanie wzmacnionej konkurencji w gałęziach, w których istnieją okazy do działalności ukrytej. Rozwój drugiego obiagu powoduje zwiększenie podaży, hamuje wzrost cen, sprzyja uruchomieniu nie wykorzystanych zasobów, forsuje racjonalizację, wyższą jakość i podwyższając wydajności pracy. Niewątpliwie presja konkurencji ma charakter podziemny i w rzeczywistości nieuznawany (jako wynik uchylania się od płacenia podatków, ucieczek itp.).

Nie można w sposób jednoznaczny stwierdzić, jakie rozmiany gospodarki drugiego obiagu powodują te właśnie pozytywne skutki wzmacnionej konkurencji. W tej części artykułu opiera się będziemy na przypadku, gdy struktura rynku się odosobniła. Oczywiście zalety zintensyfikowanej tą drogą konkurencji mogą ulec osłabieniu w związku z tym, że ci, którzy do tej pory byli uczestnicy, mogą dojść do wniosku, że rosnącemu naciskowi konkurencji mogą się przeciwwstawić jedynie poprzez przejęcie do działalności w drugim obiagu.

Nie — z makrookonomicznego punktu widzenia — rosnąca presja ze strony konkurentów z drugiego obiagu nie pozwoli wywierać negatywnego wpływu na produkcję i zatrudnienie w gospodarce jawnej. Rosnący drugi obieg tworzy bowiem w konsekwencji dodatkowy popyt i możliwości wzrostu zatrudnienia. Można nawet rozpatrywać pewne korzyści dla gospodarki oficjalnej: rozwój drugiego obiagu powoduje wzrost zapotrzebowania na dostawy towarów i usług ze strony gospodarki oficjalnej, a ponadto uzyskany w ramach gospodarki drugiego obiagu dodatkowy dochód jest wielokrotnie wykorzystywany na zakup towarów z sektora oficjalnego. Tym bardziej że wiele usług i produktów nie jest i nie może być wytwarzanych w gospodarce drugiego obiagu.

Relatywnie niski koszt produkcji dóbr i usług wytwarzanych w drugim obiagu może powodować również wzrost stopnia konkurencyjności na rynku międzynarodowym i przyczyniać się w ten sposób do wzrostu eksportu. Twierdzi się na przykład, że wiele włoskich produktów rolniczych i przemysłowych oraz usług w turystyce, wspieranych jest w znacznym stopniu przez gospodarkę drugiego obiagu.

Wreszcie działalność w drugim obiagu wypełnia luki w podaży sektora oficjalnego. Dzięki możliwości prowadzenia działalności ukrytej wytwarzane są określone dobra i usługi, których produkcja nie byłaby opłacalna w gospodarce jawnej. Wiele z rodzajów tej działalności należy oceniać jako użyteczne. Istnienie gospodarki drugiego obiagu pełni wreszcie ważną funkcję łagodzenia nastrojów społecznych. Dążenie do wyeliminowania bezrobocia i inflacji poprzez wprowadzenie jednego stabilnego systemu ekonomicznego okazało się na całym świecie niemożliwe do realizacji. Jedynym sposobem osiągnięcia tych celów jest realizacja przedsięwzięć w ramach polityki stabilizacyjnej, a zatem korygowanie wad za pomocą posunięć ekonomicznych. Polityka stabilizacji powoduje z reguły wzrost bankrutów firm, likwidację stanowisk pracy lub nawet masowe zwolnienia. Istnienie gospodarki drugiego obiagu może działać korzystnie poprzez tworzenie możliwości przynajmniej rekompenzowania niedoborach dochodów w sferze gospodarki oficjalnej. W ten sposób koszty tłumienia inflacji nie budzą takiego oporu, a emigracja do gospodarki nielegalnej zmniejsza niezadowolenie społeczne. Problemem pozostaje zakres w jakim drugi obieg jest w stanie spradować do minimum koszty zdawania inflacji. Oczywiście na tej niebezpiecznej drodze — przy świadomym wykorzystaniu gospodarki drugiego obiagu jako bufora — istnieje ryzyko, że sektor drugiego obiagu się rozszerzy.

Konsekwencje pozytywne w ujęciu mikrookonomicznym.

Decyzja o rozpoczęciu działalności w drugim obiagu podejmowana jest przez każdą osobę lub grupę osób indywidualnie. Korzyści mikrookonomiczne mają dla tych decyzji większe znaczenie niż makrookonomiczne. Zestawienie skutków mikro- i makro wskazuje, że wiele z nich ma charakter dodatni dla osób i ujemny dla całej gospodarki lub odwrotnie. W tym miejscu zajmować się będziemy skutkami, które są niewątpliwie korzystne dla jednostek decydujących się na uczestniczenie w drugiej gospodarce, a zatem sprzedających i kupujących, pracowników i pracodawców.

Typowym przykładem jest możliwość ucieczki od

---

placenia podatków. Bardzo reprezentatywne w tym
względzie jest oświadczenie dyrektora francuskiego
przedsiębiorstwa: „Gdybym musiał złożyć oświadczenie
o pracy tłumacz, kosztowałoby mnie ono 5 000 franków
i wówczas tłumacz otrzymałby dochód czysty w wysoko-
ści 3 500 franków”18. Firma, która działa w drugiej gos-
podarce, ogranicza koszt wyżżej wymienionej usługi o 800
franków w porównaniu z firmami działającymi w gos-
podarce jawnej.

Jak wykazuje doświadczenie, duże znaczenie w mo-
wacji do podejmowania różnych form gospodarki ukry-
etrzej jest dążenie do utrzymania osiągniętego poziomu
dochodów bądź też do jego podwyższania. Zatrudnienie
w gospodarce drugiego obiegu jest często uzupełniające
do zatrudnienia jawnego, a niższy poziom płac jest
w dużym stopniu wynikiem nieopłacania ubezpieczeń
społecznych. W wielu przypadkach niższe koszty i niższe
płace wynikają z wykorzystywania nielegalnych katego-
ri zatrudnionych, np. nielegalnie przebywających na
terenie danego kraju cudzoziemców, pracowników państw-
owych, którzy nigdzie nie z prawem zatrudniani są
w drugim miejscu pracy itp.

Coraz częściej podkreślana się fakt, że elastyczne godziny
pracy i generalnie większe stopnie wolności i niezależno-
ści zatrudnionych w drugim obiegu gospodarczym w po-
równaniu z zatrudnionymi w jawnej gospodarce przy-
cznia się do wzrostu satysfakcji i związanej z tym
produktowności19. W tym miejscu świadczymy pomijamy
inne czynniki, które oddziałują ujemnie na satysfakcję
z pracy.

Koncząc rozważania na temat poztywnych skutków
gospodarki drugiego obiegu stwierdzać należy, że skutki
te są w wielu punktach nadal wątpliwe, w wielu miejscach
necozywiste i neutralizowane przez odpowiednie
skutki ujemne. Jednakże podkreśla to w tym miejscu
necozywistość wynika również z tego, że do niedawna
gospodarka drugiego obiegu uznawana była jedynie za
zjawisko ujemne, co w rezultacie ograniczało badania jej
dodatkowych stron.

Konsekwencje negatywne w ujęciu makroekonomicznym.
Występowanie gospodarki drugiego obiegu powoduje, że
ręczniociwa wielkość ekonomiczna są wyższe (lub
niższe) od przedstawionych oficjalnie w statystykach.
Różnice te będą tym większe, im dalszość w gospodar-
ce drugiego obiegu staje się bardziej znacząca. Odnosi się
to głównie do dochodu narodowego, produktywności
i zatrudnienia, a i do wysokości inflacji, która w przeci-
wieństwie do wcześniej wymienionych mian jest w rzeczy-
wistości niższa od wskaźnika przedstawionego w statys-
tykach.

Przy dużych rozmiarach gospodarki drugiego obiegu,
atym bardziej w warunkach, gdy poziom ten ulega
ważanemu w czasie, sformułowanie i realizacja odpowied
nej polityki gospodarczej — szczególnie zaś polityki
antyinflacyjnej — jest z wielu powodów problematyczne.

Obserwowany słaby wzrost działalności gospodarczej
może powodować w konsekwencji przeznaczenie znacz-
nych kwot z budżetu na ożywienie działalności. Decyzja
ta oparta na dostępnych, ale niepełnych danych powodu-
je niebezpieczeństwo nasilania zjawisk inflacyjnych.

18 L. Gazzo, Travail Noir: les cheneurs voient rouge, „Vision”,
Paris, April, 1977, s. 36.
19 Zob. J.J. Gershuny, The Informal Economy: its Role in
Post-Industrial Society, „Futures”, No 11, 1979, s. 3—15.

Zaokrąglenie

Drugi obieg — mimo iż uznany został nieomal za
czodziennie” zjawisko w gospodarkach większości krajów — nadal nie jest do końca rozpoznany. Uwaga ta
dotyczy w równie mierząc na przyjaznym, jego
przyczyn, sposobu pomiaru, jak i konsekwencji dla
systemu, w którym działa. Pomijając występujące
braki podstaw teoretycznych, można chyba uznać istnienie
pewnego „naturalnego” poziomu gospodarki drugiego
obiegu, który nie stwarza problemów dla prawidłowego
funkcjonowania całej gospodarki, a nawet wpływa doda-
tnio na to funkcjonowanie. Działalność ukryta staje się

20 Zob. Encyclopaedia of occupational Health and Safety (the
article of „Double — jobbing”), ILO.
Zmiany strukturalne i efektywność gospodarowania w latach 1989–1991

Dwa lata to okres zbyt krótki, aby — uwzględniając przy tym brak pełnych danych statystycznych — odpowiedzieć jednoznacznie na pytanie, czy rozpoczęty w 1990 r. proces transformacji gospodarki polskiej wywołał pożądane zmiany struktury i efektywności gospodarowania? W latach 1990–1991 nastąpił spadek ogólnej efektywności gospodarowania. Był on arytmetycznym wynikiem szybkiego (w skali ogólnej) spadku (ograniczenia) efektów działalności (głównie produkcji przemysłowej) niż nakładów. Dotyczyło to przede wszystkim wciąż dominującego sektora publicznego (własność państwowo i komunalna), którego przystosowanie do zmian systemowych i makroekonomicznej polityki stabilizacyjnej następuwa wolniej niż tego oczekiwano. Dostępne dane nie pozwalają niestety jednoznacznie ustalić, czy recesja miała charakter „oczyszczający”, czy faktycznie w pierwszym rzędzie eliminowała to, co ekonomicznie i technologicznie niesprawne.

Najbardziej wyrazne zmiany zaszyły w strukturze własnościowej, jednakże koncentrowały się one w niektórych działach: przede wszystkim w handlu oraz w mniejszym stopniu w budownictwie. Minimalne zmiany nastąpiły w strukturze gałęziowej (branżowej). Można sądzić, że nie zadziałał jeszcze efektywnościowy mechanizm przemieszczania kapitału, a w bardzo małym stopniu funkcjonował mechanizm przemieszczania zatrudnienia. W tej sytuacji twarde ograniczenia budżetowe (m.in. radykalne zredukowanie subsydiów) nie mogły być same przez się skutecznym sposobem pobudzania sprawności ekonomicznej (efektywności i rentowności przedsiębiorstw). Wszystko to potwierdza toższo, iż w dziedzinie przemian strukturalnych gospodarka polska jest dopiero na początku drogi, a na wiele pytań, dotyczących podstawowego problemu, „jak to zrobić”, nadal brak odpowiedzi.

1 W latach 1990–1991 nastąpił znaczny wzrost udziału sektora prywatnego we wszystkich obszarach gospodarki. W 1989 r. sektor ten dostarczał 28,4% produktu krajowego brutto, w 1990 r. już 35%. Wstępne informacje wskazują, że w 1991 r. udział ten zwiększył się. W 1991 r. z przedsiębiorstw prywatnych pochodziło 24,1% produkcji sprzedaży przemysłu (wobec 17,4% w 1990 r. i 16,2% w 1989 r.), 55,2% produkcji budowlano-montażowej (wobec 32,2% i 33,4%), 23,7% wartości usług transportu (wobec 14,2% i 11,5%), 82,8% sprzedaży detalicznej (wobec 63,7% i 59,5%).

W 1991 r. w sektorze prywatnym pracowało 50,6% zatrudnionych w gospodarce narodowej, wobec 45,8% w 1990 r. i 44,3% w 1989 roku. W końcu 1990 r. dysponował on 35,1% majątku produkcyjnego, wobec 29% w końcu 1989 roku. Udział sektora prywatnego w nakładach inwestycyjnych zwiększył się z 35% w 1989 do 40% w 1991 roku.

Zmiany te wynikały jednak nie tylko z rozwoju sektora prywatnego, ale również ze znacznego osłabienia aktywności produkcyjnej jednostek sektora publicznego. Sektor prywatny okazał się bardziej odporny na recesję. Dotyczyło to zwłaszcza jednostek „dawnego” sektora prywatnego. Dowodzi tego porównanie wskaźników dla sektora prywatnego w dawnym i nowym (obejmującym dodatkowo spółdzielnie) ujęciu. Na przykład w 1991 r. wolumen produkcji przemysłowej nowego sektora prywatnego zwiększył się o około 25%, w tym dawnego — o blisko 50%. Rozwój sektora prywatnego dokonywał się raczej poprzez tworzenie nowych prywatnych podmiotów niż przez prywatyzację istniejących przedsiębiorstw państwowych. Zawawansowanie prywatyzacji poszczególnych działów gospodarki narodowej jest bardzo zróżnicowane. Naj-