

acta universitatis lodziensis

FOLIA OECONOMICA

169

WSPÓŁCZESNE PROBLEMY GOSPODARKI ŚWIATOWEJ



WYDAWNICTWO UNIWERSYTETU ŁÓDZKIEGO • ŁÓDŹ 2003

acta universitatis lodziensis

FOLIA OECONOMICA

169

WSPÓŁCZESNE PROBLEMY GOSPODARKI ŚWIATOWEJ



N. inw. 287161

WYDAWNICTWO UNIwersYTETU ŁÓDZKIEGO • ŁÓDŹ 2003



REDAKCJA NAUKOWO-DYDAKTYCZNA
„FOLIA OECONOMICA”

Krystyna Piotrowska-Marczak, Bogdan Gregor, Anna Krajewska
Jerzy T. Kowaleski, Krystyna Twardowska

REDAKTOR ZESZYTU

Janusz Skodlarski

RECENZENT

Michał Dobroczyński

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ

Joanna Balcerak

REDAKTOR TECHNICZNY

Teresa Guzek

KOREKTORZY

Danuta Bąk, Bogusława Kwiatkowska

OKŁADKĘ PROJEKTOWAŁA

Barbara Grzeszczak



Podr. P 23 274 / 169. 2003

© Copyright by Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
2003

Wydanie I. Nakład 100 + 55 egz. Ark. druk. 7,75. Papier kl. III, 80 g, 70 × 100. Przyjęto do
Wydawnictwa UŁ 24.06.2003 r. Zam. 121/3593/2003. Cena zł 12.
Drukarnia Uniwersytetu Łódzkiego, 90-236 Łódź, ul. Pomorska 143

ISSN 0208-6018

WU 573/2003
15.12

WPROWADZENIE

Problematyka gospodarki światowej, szeroko rozumiana, jest bardzo istotna z punktu widzenia badań naukowych, a także realizacji procesów dydaktycznych. W latach 90. Polska uczyniła postęp w procesie otwierania się gospodarki, zwłaszcza w kierunku państw Zachodu. W obliczu podpisania traktatu akcesyjnego między Polską a Unią Europejską wzrosło zapotrzebowanie na publikacje dotyczące międzynarodowych stosunków ekonomicznych, szczególnie ze strony szkół wyższych zarówno publicznych, jak i prywatnych.

W pracy niniejszej podjęliśmy kilka tematów, które rzadziej pojawiają się w literaturze przedmiotu. Jako pierwsze zamieszczono opracowanie pt. *Gospodarka światowa w ostatnich trzech dekadach XX wieku*, które stanowi punkt odniesienia do następnych zagadnień. Omówiono w nim obszernie uwarunkowania i bariery gospodarki światowej w latach 1970–2000, kładąc szczególny nacisk na skutki załamania się światowego systemu komunistycznego, transformację ustrojową w Europie Środkowowschodniej, kryzysy ekonomiczne, inflację i bezrobocie, zmiany polityki ekonomicznej oraz narastające zadłużenie wielu krajów świata. W następnej kolejności przeanalizowano m.in. takie problemy, jak: zmiany w przemyśle i rolnictwie, przemiany w handlu międzynarodowym, tendencje integracyjne w Europie i w świecie, narastanie współzależności międzynarodowych (globalizacja, działalność korporacji transnarodowych, przepływ kapitałów).

W studium pt. *Nowa ekonomia instytucjonalna: nowe spojrzenie na istotę gospodarowania i rozwój* przedstawione zostały podstawowe założenia i główne problemy, podejmowane przez przedstawicieli tego kierunku w ekonomii, tj. Ronalda H. Coase'a, Douglassa C. Northa i Oliviera E. Williamsona. Nowatorstwo ekonomii instytucjonalnej polega na wykorzystaniu różnorodnych szkół i nurtów myślenia ekonomicznego, postrzeganych wcześniej jako alternatywne. Problem efektywności ekonomicznej i alokacji zasobów, dominujący zawsze w ekonomii ortodoksyjnej, pozostaje dla nowych instytucjonalistów kryterium ekonomicznej analizy, ale dostrzegają oni, iż może on być skutecznie analizowany i rozwiązywany jedynie przy uwzględnieniu instytucjonalnego otoczenia. Oznacza to konieczność badań interdyscyplinarnych i ponowne zainteresowanie ekonomistów zjawiskami, będącymi przedmiotem badań innych nauk społecznych: prawa, politologii, historii gospodarczej i etyki. Propozycje metodologiczne nowych instytucjonalistów,

ich swoisty eklektyzm – to niezwykle inspirujący i obiecujący punkt wyjścia analizy dla teorii rozwoju i transformacji gospodarczej, z którymi można wiązać nadzieje na skuteczniejsze rozwiązywanie problemów współczesnego świata.

W artykule zatytułowanym *kształtowanie się świadomości globalnej a rozwój myśli ekonomicznej* autorka prześledziła wpływ myśli ekonomicznej na kształtowanie i rozwój świadomości globalnej. Przedmiotem rozważań jest wykorzystanie poszczególnych teorii ekonomicznych przez twórców wczesnych opracowań globalnych. Idee ekonomiczne miały wpływ na problematykę globalną i dotyczyły samej oceny procesu wzrostu gospodarczego i uprzemysłowienia, wykorzystania zasobów naturalnych i kwestii demograficznych oraz pozaekonomicznych skutków podejmowania działalności gospodarczej. Przeprowadzona analiza dowodzi, iż główne źródło inspiracji stanowił tu dorobek ekonomistów klasycznych (koncepty T. R. Malthusa, D. Ricardo, J. S. Milla), choć pewne odniesienia można wskazać również w myśli późniejszej (W. S. Jevons, A. C. Pigou). Stosunkowo niewielką rolę odegrała natomiast współczesna ekonomia ortodoksyjna.

Celem ostatniego w tomie opracowanie (*Polityka rolna Wspólnot Europejskich*) jest charakterystyka najważniejszych aspektów funkcjonowania polityki rolnej Wspólnot Europejskich oraz społeczno-ekonomiczne skutki jej realizacji na przykładzie wybranych krajów członkowskich Unii Europejskiej. Przeprowadzona analiza pozwoliła na sformułowanie wniosku, że protekcjonizm rynkowy przynosi pozytywne efekty produkcyjne i strukturalne, ale przyczynia się jednocześnie do ujawnienia się nowych negatywnych zjawisk, takich jak nadprodukcja płodów rolnych, polaryzacja dochodów farmerów, degradacja środowiska naturalnego i społecznego środowiska wiejskiego. Intensyfikacja produkcji rolnej stanowi też zagrożenie dla zdrowia człowieka.

Janusz Skodlarski

Janusz Skodlarski, Rafał Matera***

GOSPODARKA ŚWIATOWA W OSTATNICH TRZECH DEKADACH XX w.

1. Uwarunkowania rozwoju

Początek lat 70. przyniósł niemały przewrót ekonomiczny, związany z rozpoczęciem się kryzysu walutowego (1971 r.) i energetycznego (1973 r.), których reperkusje objęły jeszcze więcej niż dekadę. W polityce międzynarodowej nie wyczuwało się natomiast takiego napięcia, raczej przeważały tendencje odprężeniowe między blokami Wschodnim i Zachodnim. Często była to tylko gra dyplomatyczna, ale jest faktem, że w wyniku rozmów na linii Moskwa–Waszyngton podpisano pierwsze porozumienie w kwestii ograniczenia zbrojeń strategicznych (układ SALT I w 1972 r.). Nie tylko zapanowały lepsze stosunki między Stanami Zjednoczonymi i Związkiem Radzieckim, lecz także nastąpił przełom w relacjach z ChRL (Waszyngton zniósł embargo na handel z Pekinem, a w 1971 r. Chiny zostały członkiem ONZ i jeszcze w tym samym roku zasiadły w Radzie Bezpieczeństwa przy boku USA, ZSRR, Wielkiej Brytanii i Francji).

Zbliżenie dwóch różnych systemów w latach 70. nie miało jednak na celu „odwieszenia” „żelaznej kurtyny”, Zachód bowiem potrzebował rynków wschodnich ze względu na ograniczony popyt w ich własnych państwach, natomiast gospodarka socjalistyczna potrzebowała pieniędzy Zachodu, aby przezwyciężyć permanentne problemy, które w końcu przerodziły się w długotrwały kryzys. Napięcie między Wschodem i Zachodem gwałtownie wzrosło w okresie interwencji radzieckiej w Afganistanie i stanu wojennego w Polsce (początek lat 80.). Do zerwania stosunków radziecko-amerykańskich przyczyniła się, z jednej strony „stara kadra” sekretarzy moskiewskich (Leonid Breżniew i jego następcy), nieustępliwych w kwestii rozbrojenia i nie

* Prof. dr hab., Katedra Historii Myśli Ekonomicznej i Historii Gospodarczej Uniwersytetu Łódzkiego.

** Dr, Katedra Historii Myśli Ekonomicznej i Historii Gospodarczej Uniwersytetu Łódzkiego.

dbających o przestrzeganie praw człowieka, z drugiej – twarda polityka prezydenta Ronalda Reagana.

Dopiero w momencie pojawienia się Michaiła Gorbaczowa w roli I sekretarza ZSRR (1985 r.) i ogłoszeniu polityki *perestrojki* i *glasnosti* stało się możliwe wznowienie stosunków ze Stanami Zjednoczonymi. Jednak impulsy, które zadecydowały o zmianie oblicza świata w następnych dekadach, nie wyszły ani z Moskwy, ani Waszyngtonu. Historyczne przemiany w całym bloku socjalistycznym przyniósł ze sobą rok 1989 – *Annus Mirabilis* w historii Europy Środkowowschodniej. Pierwsze kroki ku demokratyzacji życia politycznego i gospodarczego postawiła Polska, ale przełomowe wydarzenia dokonały się i w pozostałych krajach. Jesień Ludów – to czas oddania władzy opozycji na Węgrzech, „aksamitnej” rewolucji w Czechosłowacji, krwawego przewrotu w Rumunii i w końcu obalenia muru berlińskiego, będącego znienawidzonym symbolem podziału świata. Czas podziału politycznego odchodził w przeszłość.

Lata 90. charakteryzowały się dalszym różnicowaniem tendencji w systemach politycznych i gospodarczych. Z jednej strony dominowały bowiem elementy rozpadu (upadek ZSRR w grudniu 1991 r., podział Czechosłowacji w 1993 r., rozkład Jugosławii w całej dekadzie), w wyniku którego powstało kilkanaście nowych organizmów państwowych. Z drugiej strony obecne były też procesy scaleniowe, tj. zjednoczenie Niemiec (w 1990 r.) czy rozszerzanie się procesu integracyjnego w Europie. Pod względem politycznym i wojskowym charakterystyczny stał się monocentryzm (wskutek dominacji Stanów Zjednoczonych), ale już ekonomika światowa wciąż opierała się na silnej konkurencji kilku regionów: Ameryki Północnej, Europy, Japonii i Chin.

Decydujący wpływ na kształtowanie się nowego ładu w stosunkach międzynarodowych wywarło załamanie się światowego systemu komunistycznego. Rozpad Związku Radzieckiego doprowadził do powstania pod względem politycznym jednobiegunowego układu sił – supermocarstwem na świecie pozostały Stany Zjednoczone. Rosja musiała zadowolić się jedynie statusem mocarstwa światowego. W związku z tym zwiększyła się rola Stanów Zjednoczonych w polityce międzynarodowej. Kraj ten nasilił politykę globalizmu, a jego potęga militarna i ekonomiczna decydowała o rozwiązywaniu najpoważniejszych konfliktów międzynarodowych. W latach 90. Europa np. zwiększyła łącznie wydatki na obronę ze 150 mld do 180 mld rocznie, jednak budżet obronny Stanów Zjednoczonych wynosił w tym czasie 280 mld, a po atakach terrorystycznych na nowojorski WTC i waszyngtoński Pentagon we wrześniu 2001 r. wydatki te zbliżały się do 500 mld¹.

¹ R. Kagan, *Kowboje i barmani*, „Gazeta Wyborcza”, 17–18 sierpnia 2002, s. 15. Wydatki militarne pozostałych państw były niewielkie w porównaniu z amerykańskimi. Rosja wydawała w latach 90. średnio około 50 mld dol. rocznie, Chiny natomiast poniżej 20 mld (J. Szpak, *Historia gospodarcza powszechna*, Warszawa 2003, s. 398).

Jednocześnie wzmocnieniu uległ także Pakt Północnoatlantycki, szczególnie po przyłączeniu się do sojuszu wojskowego w 1999 r. trzech państw z Europy Środkowowschodniej: Polski, Czech i Węgier oraz akceptacji w 2002 r. dalszego rozszerzenia NATO o kolejne 7 państw z tego regionu.

W polityce zagranicznej istotne znaczenie miały mechanizmy ekonomiczne (świadczenia finansowe na rzecz międzynarodowych organizacji finansowych i poszczególnych państw, ułatwienia w dostępie do rynku amerykańskiego). Pozycję świata zachodniego wzmocniało zbliżenie Europy Środkowowschodniej do struktur zachodnioeuropejskich. Natomiast Rosja borykała się nadal z problemami wewnętrznymi, a jej słabością były niewielkie możliwości udziału w międzynarodowej współpracy ekonomicznej. Powodzenie transformacji ustrojowej uzależnione było w dużej mierze od zagranicznej pomocy gospodarczej, zwłaszcza finansowej². Pod koniec lat 90. Rosja była już jednak zapraszana na spotkania ekskluzywnego grona światowych mocarstw ekonomicznych G-7, występujących odąd pod szyldem G-7 + Rosja, a w końcu G-8, co należałoby uznać za wielki sukces gospodarki rosyjskiej (choć, obiektywnie rzecz biorąc, nieco przedwcześnie ogłoszony).

Duży wpływ na gospodarkę całego globu wywierała w latach 90. Japonia – lider rejonu Pacyfiku i Dalekiego Wschodu. Japończycy wygrali rywalizację ze Stanami Zjednoczonymi, zdobywając rynki wielu państw na tym obszarze. USA były zwolennikiem otwierania gospodarki i znoszenia barier handlowych, Japonia zaś przeciwnie: dzięki polityce protekcjonistycznej oraz wysokiej konkurencyjności swych towarów opanowywała coraz bardziej rynki amerykańskie, zachodnioeuropejskie i krajów słabo rozwiniętych.

Wielkim potencjałem ekonomicznym i politycznym dysponowały Chiny i z uwagi na dynamiczny wzrost gospodarczy uzyskały znaczący wpływ na gospodarkę światową. W 1992 r. oficjalnie ogłoszono w tym kraju przejście na drogę „socjalistycznej gospodarki rynkowej”, co oznaczało powolną prywatyzację oraz wzmocnianie sektora prywatnej przedsiębiorczości. Działło się to jednak pod silną kontrolą partii komunistycznej. Znaczenie gospodarcze Chin jeszcze bardziej wzrosło w 1997 r. po „wchłonięciu” Hongkongu, a dominacja w regionie była tym łatwiejsza, że trudności gospodarcze przeżywały azjatyckie „tygrysy”.

Początkowe trudności z określeniem celów politycznych i gospodarczych miała Europa Zachodnia. W wyniku rozpadu ZSRR wracało pytanie o sens integracji Starego Kontynentu. Zjednoczone Niemcy, po przejściowych trudnościach spowodowanych wchłonięciem NRD, zaczynały dominować w polityce i gospodarce. Jednak o sile Europy stanowiła ścisła współpraca

² *Wszystko w rękach MFW*, „Rynki Zagraniczne” 1999, nr 67; M. Spalińska, *Jak płynęły miliardy*, „Życie Gospodarcze”, 10 września 1999.

w ramach przeobrażającej się Unii Europejskiej. Największy wkład w jej funkcjonowanie miały, obok Niemiec, Wielka Brytania, Francja, Włochy oraz Hiszpania.

Sytuacja ekonomiczna krajów postkomunistycznych była natomiast mocno zróżnicowana, na co duży wpływ miał postęp w zakresie transformacji ustrojowej. Kraje Europy Środkowowschodniej, po zerwaniu z systemem realnego socjalizmu, znalazły się w dramatycznej sytuacji ekonomiczno-społecznej. Brakowało niezbędnych instytucji gospodarki rynkowej. Układ cen został zdeformowany przez powszechne dotacje i bezpośrednią regulację. Nie istniała wymienialność waluty, a przemysł był nadmiernie rozbudowany kosztem sektora usług. Kraje te odziedziczyły po ustroju kolektywistycznym głęboką nierównowagę rynkową, rosnącą inflację, zdeformowane struktury gospodarcze i społeczne, zdekapitalizowany majątek wytwórczy, niską efektywność gospodarowania, naruszoną równowagę ekologiczną oraz zso-wietyzowaną znaczną część społeczeństwa. Zwiększyła się też wyraźnie luka technologiczna i infrastrukturalna w stosunku do państw uprzemysłowionych oraz wzrosło zadłużenie zewnętrzne³.

Najtrudniejsze warunki startu spośród byłych krajów postkomunistycznych miała Polska, ponieważ cechowała ją najgłębsza nierównowaga makro-ekonomiczna (stan prawie hiperinflacji i masowe braki na rynku) oraz szczególnie mocna pozycja związków zawodowych, które mogły wywierać silną presję na rzecz podwyżek płac i hamować pewne elementy przemian gospodarczych. Powyższych czynników nie były w stanie zrównoważyć takie walory gospodarki polskiej, jak rozwój przedsiębiorstw prywatnych, liberalizacja handlu zagranicznego, czy 78% udział własności prywatnej w rolnictwie⁴.

W tych trudnych warunkach rozpoczął się bolesny proces stabilizacji i transformacji ustrojowej. Na tym obszarze Europy transformacja objęła jednocześnie ustrój polityczny i gospodarkę. Pierwsze zmiany rynkowe poprzedziły istotne decyzje dotyczące demokratyzacji systemu politycznego (wolne wybory i wielopartyjność). W efekcie w Europie Środkowowschodniej najpierw przywrócono demokrację, potem kapitalizm. Kompleksową realizację reform, z największą konsekwencją, podjęto w Polsce, Czechach i na Węgrzech⁵.

Po upadku komunizmu świat mógł wydawać się bardziej bezpieczny, gdyż realizacja umów rozbrojeniowych doprowadziła do redukcji arsenałów głównych stron konfliktu zimnowojennego, a dostawy broni do krajów Trzeciego Świata znacznie spadły. Wprawdzie groźba wojny między wielkimi

³ Zadłużenie zagraniczne netto stanowiło w Polsce 44% PKB, w Czechosłowacji 16%, na Węgrzech 61%, w Bułgarii 63% i w Rumunii 26%.

⁴ *System centralne planowanych ekonomik v zemich sredni a jikovýchodni Evropy a priciny jeko rozpadu*, Vysoka skola ekonomicka v Praze, Praga 1994, s. 9–33.

⁵ J. Skodlarski, *Zarys historii gospodarczej Polski*, Warszawa–Łódź 2002 s. 535–536.

mocarstwami zmalała, ale zagrożenie dla pokoju stanowiły utrzymujące się konflikty lokalne, niepewna kontrola nad postradzieckim arsenałem nuklearnym oraz szaleńcze zapędy małych państw totalitarnych. W ostatnich latach bezpieczeństwo świata zostało poważnie zakłócone przez działalność terrorystyczną.

Poważne problemy gospodarcze i społeczne były związane z pogłębiającym się podziałem świata na bogatą, uprzemysłowioną Północ i przeludnione, biedne Południe. Jedną z najtrudniejszych kwestii było wyżywienie ludności na naszym globie. Około 60% ludności świata odżywiało się niedostatecznie lub wręcz głodowało. Ogniskami głodu były m.in. rozległe obszary Azji i Czarnej Afryki. Duży wpływ na tę sytuację miał wysoki przyrost naturalny, który w 80% przypadał właśnie na Azję, Afrykę i Amerykę Łacińską.

Czy w tak zróżnicowanym politycznie i ekonomicznie okresie, jakim niewątpliwie były ostatnie trzy dziesięciolecia XX w. można znaleźć dowody rozwoju gospodarki światowej? Jeśli zanalizujemy podstawowe czynniki gwarantujące rozwój, śmiało będziemy mogli podtrzymać tezę o postępie światowej ekonomiki, szczególnie jeśli przyjrzymy się granicznym danym statystycznym. Rozwój gospodarki był konieczny, ponieważ nastąpił wzrost ludności Ziemi wzrosła w latach 1970–2000 z 3,7 mld do ponad 6 mld (populacja świata osiągnęła 4 mld w 1975 r., a 5 mld w 1988 r.), z tym że tempo przyrostu było mocno zróżnicowane w zależności od regionów. Najszybciej powiększała się populacja Afryki, a najwolniej Europy. W latach 90. w Europie średni roczny wzrost ledwo przekraczał poziom powyżej zera. W tym czasie w Ameryce Łacińskiej i w Azji przewyższał 1,5% rocznie (przy trendzie malejącym), a w Afryce wynosił około 2,5%. W końcu lat 90. kontynent azjatycki zamieszkiwało 60% populacji globu, a Afrykę i Amerykę Łacińską – ponad 20%⁶. U progu trzeciego milenium do najludniejszych państw świata należały: Chiny (1,3 mld), Indie (1 mld), Stany Zjednoczone (270 mln), Indonezja (210 mln), Brazylia (170 mln), Rosja (150 mln), Pakistan (140 mln), Bangladesz (130 mln), Japonia (125 mln), Nigeria (115 mln) i Meksyk (100 mln). W czołowej dziesiątce znalazło się więc aż 6 krajów azjatyckich. Największe pod względem ludności państwo europejskie (obok Rosji) – Niemcy – liczyło „zaledwie” 82 mln⁷.

Wraz z liczbą ludności powiększał się przyrost naturalny świata. W regionach słabiej rozwiniętych stopa urodzeń mocno przewyższała stopę zgonów, natomiast w kilku krajach europejskich (tj. w Austrii, RFN, Bułgarii i na Węgrzech) od końca lat 80. obserwowano ujemny przyrost

⁶ Obliczenia i dane na podstawie: A. Maddison, *The World Economy: A Millennial Perspective*, OECD, Paris 2002, s. 328, 331.

⁷ *Ibidem*, s. 268–339.

naturalny. W krajach wysoko rozwiniętych wydłużało się też przeciętne trwanie życia (wynosiło ono od 75 do 80 lat) i było wyższe niż w państwach o niskim dochodzie o 10–20 lat. Te tendencje sprawiały, że społeczeństwo europejskie stawało się coraz starsze.

Kolejnym ważnym punktem zmian demograficznych było dalsze zwiększanie się udziału ludności miejskiej wśród ogółu populacji. W państwach o najwyższym dochodzie, w połowie lat 80., w miastach mieszkało już nawet 80–90% populacji, w krajach o średniej zamożności około 50%, a w biedniejszych regionach nawet poniżej 30% i mniej⁸. Z kolei najwięcej aglomeracji „rodziło się” w krajach rozwijających się. Miasto Meksyk pod koniec lat 80. rozrosło się do magicznej liczby 20 mln mieszkańców. W Ameryce Łacińskiej jeszcze trzy miasta przekroczyły 10 mln: Sao Paulo, Rio de Janeiro i Buenos Aires, ale najwięcej molochów było w Azji: Seul, Czongking, Szanghaj, Pekin, Bombaj, Delhi, Kalkuta, Dżakarta, Bangkok, Tokio i Osaka⁹.

Dość wymiernym czynnikiem, umożliwiającym rozwój gospodarki światowej, był postęp technologiczny, określany niekiedy w literaturze jako kolejna wielka rewolucja naukowo-techniczna¹⁰. Do najbardziej rozwijających się gałęzi należały elektronika (a zwłaszcza mikroelektronika), elektrotechnika, inżynieria materiałowa, biotechnologia, chemia i farmaceutyka. Symbolem przemian było powszechne zastosowanie mikroprocesorów. Pierwsze komputery zbudowane w latach 40. XX w. (amerykański ENIAC i brytyjski EDSAC) kosztowały kilka milionów dolarów. Na przełomie lat 70. i 80. komputer o wartości około 100 dol. dokonywał obliczeń 20 razy szybciej, 10 tys. razy

⁸ Na przykład w Wielkiej Brytanii w 1985 r. mieszkało w miastach blisko 90% ludności, w Indiach – 27%, a w Etiopii zaledwie 13%. *Demographic Yearbook 1989*, United Nations, New York 1990; *Rocznik statystyczny* [dalej: RS] 1996, GUS, Warszawa 1996, s. 580.

⁹ Wszystkie te miasta posiadały blisko (lub ponad) 10 mln mieszkańców. Największymi były Seul i Czongking, liczące po około 15 mln. Po połączeniu Tokio z Jokohamą, aglomeracja ta liczyła w końcu lat 80. ponad 20 mln (RS 1996, s. 576–578).

¹⁰ Wiele autorów przywiązuje wagę do określania zmian w gospodarce mianem rewolucji. Przyglądając się przemianom w świecie od połowy XVIII w., jesteśmy skłonni cały okres 250 lat nazwać „permanentną rewolucją techniczną”. Tym niemniej alternatywnie przedstawiamy propozycję jednego z autorów, który wyróżnił 5 ekonomicznych rewolucji: 1. rewolucja przemysłowa w Anglii (II połowa XVIII w.); 2. wiek silnika parowego i przemysłu włókienniczego w Europie (połowa i koniec XIX w.); 3. rewolucja żelaza-stali, inżynierii i kolei (przełom XIX i XX w.); 4. rewolucja związana z przemysłem samochodowym, samolotowym, elektrotechnicznym i całą infrastrukturą z tym związaną oraz początek produkcji masowej (lata międzywojenne); 5. epoka postindustrialna i rewolucja komunikacyjna, komputeryzacja, wykorzystanie robotów i technologii kosmicznej, wykorzystywanie nowych źródeł energii (od lat 70. XX w.). Zob. I. T. Berend, *Central and Eastern Europe 1944–1993. Detour from the Periphery to the Periphery*, Cambridge 1998, s. 226. Ten podział, jak zresztą każda tego typu próba, ma wiele mankamentów.

mniej był zawodny, wymagał 56 tys. razy mniej energii i zajmował 300 tys. razy mniej miejsca niż pierwszy model¹¹.

Komputeryzacji towarzyszyła robotyzacja przemysłu. W połowie lat 80. blisko 100 tys. robotów zainstalowano w Japonii, prawie 3-krotnie mniej w ZSRR, 4-krotnie mniej w USA i 10-krotnie mniej w RFN i Francji. W krajach kapitalistycznych przypadała też największa liczba maszyn i urządzeń na jednego pracownika¹². Przewaga tych państw nad resztą świata, dotycząca poziomu technologicznego, wynikała z ogromnych nakładów, przeznaczanych na edukację, projekty badawcze oraz realizację patentów poprzez zamówienia publiczne.

W latach 70. najwięcej wydatków na B+R w stosunku do dochodu narodowego przeznaczały kraje socjalistyczne, a udział tych nakładów w budżecie ZSRR stanowił powyżej 4,5%. Jednak wraz z kryzysem gospodarek centralnie kierowanych poziom ten został utracony, a ogromne inwestycje, poczynione we wcześniejszych okresach, nie zostały należycie wykorzystane. W najbogatszych krajach kapitalistycznych udział wydatków na B+R w produkcie krajowym stale się zwiększał i w latach 70. wynosił 1,8% PKB, a w latach 80. już 2,1%, z tym że średnia dla USA, Japonii i RFN była jeszcze wyższa i wynosiła 2,65%¹³. Warto w tym miejscu nadmienić, że zdecydowaną przewagę w strukturze wydatków na B+R miały projekty związane z sektorem przedsiębiorstw przemysłowych, a dopiero na drugim miejscu sytuowało się szkolnictwo wyższe.

W ostatnich dekadach XX w. największym budżetem na naukę, technologię i eksperymenty badawcze dysponowały Zjednoczone Stany. Państwo to miało ogromną przewagę, także pod względem liczby naukowców i inżynierów. Pracowało ich tam około miliona w 1989 r., a do takiego wyniku zbliżał się w świecie tylko ZSRR. W Japonii zarejestrowanych było już o połowę mniej badaczy, w RFN 1/5, a we Francji i Wielkiej Brytanii – 1/10 tego, co w USA¹⁴. Nic więc dziwnego, że ojczyzną patentów w drugiej połowie XX w. były Stany Zjednoczone. Niezwykle innowacyjnym narodem byli też Japończycy, którzy opracowywali dwukrotnie więcej

¹¹ J. Foreman-Peck, *A History of the World Economy. International Economic Relations since 1850*, London 1983, s. 290.

¹² A. Maddison, *Monitoring the World Economy 1820–1992*, OECD, Paris 2000, s. 36; J. Bossak, *Japonia. Strategia rozwoju w punkcie zwrotnym*, Warszawa 1990, s. 153.

¹³ *Świat w przekroju 1981*, Warszawa 1983, s. 444–445; *Economies at a Glance. Structural Indicators*, OECD, Paris 1996, s. 82. Wydatki na B+R w przeliczeniu na jednego pracownika wynosiły w USA w 1985 r. 810 dol. (wzrost z 606 dol. w 1975 r.), w RFN – 612 (z 395), w Japonii – 544 (z 270), we Francji – 536 (z 326) i w Wielkiej Brytanii – 464 (z 322). Zob. *The British Economy since 1945*, ed. N. F. R. Crafts, N. W. C. Woodward, B. F. Duckham, Oxford 1991, s. 287.

¹⁴ T. Nakamura, *The Postwar Japanese Economy. Its Development and Structure, 1937–1994*, Tokyo 1995, s. 274; RS 1996, s. 602.

patentów niż trzeci w tej klasyfikacji Niemcy¹⁵. Przepaść dzieląca te trzy kraje od pozostałych była także widoczna w pozostałych tego typu rankingach.

Ogromny postęp dokonywał się też w poziomie edukacji. Wydatki przeznaczane w krajach najlepiej rozwiniętych stanowiły w latach 1970–1989 średnio ponad 6% dochodu narodowego. Wydłużał się dzięki temu okres edukacyjny i w końcu lat 80. wynosił przeciętnie w Stanach Zjednoczonych 17 lat, w krajach europejskich – od 10 do 15 lat. Wskaźniki te podniosły się również w Ameryce Łacińskiej i w Azji. Powiększało się także grono studentów. Na tysiąc mieszkańców największy ich odsetek przypadał na Stany Zjednoczone i Kanadę, a w Europie – na Francję, Holandię i kraje nordyckie¹⁶.

Coraz lepiej wyedukowany kapitał ludzki, wraz z postępem technicznym, wymuszał zmiany w systemie organizacji pracy oraz prowadził do wzrostu wydajności pracy. Wprawdzie tempo efektywności w okresie 1970–2000 było niższe niż w latach 60., ale i tak średni roczny wzrost dla wysoko rozwiniętych krajów wynosił ponad 1,5%. W sumie poziom wydajności pracy krajów wysoko rozwiniętych był 4-krotnie wyższy niż krajów o niskim dochodzie. Najwyższa produktywność pracy (PKB dzielony przez godziny pracy) występowała pod koniec okresu w USA i w Holandii (około 30 dol. na godz.) oraz we Francji, Belgii, Norwegii i Szwajcarii (powyżej 25 dol.). Warte podkreślenia jest to, że wzrost wydajności pracy nie odbywał się kosztem spadku zatrudnienia. Na koniec lat 80. wynosiło ono w Japonii 50% w stosunku do ogółu społeczeństwa, w USA i Kanadzie – 48%, w 12 państwach Europy Zachodniej – 45%, a w bloku socjalistycznym (z ZSRR) – 47%¹⁷.

Zmiany struktury zatrudnienia w okresie 30 lat nie były tak diametralne, jak w okresie 20 lat po II wojnie światowej, ale wciąż zauważalna była tendencja do obniżania się zatrudnienia w rolnictwie (zob. tab. 1). Nowym zjawiskiem stał się spadek liczby pracowników w sektorze przemysłu i stałe powiększanie się zatrudnienia w usługach. Tylko w okresie dziesięciu lat od 1979 do 1989 r. w krajach OECD zatrudnienie w rolnictwie spadło o około 2%, w przemyśle o blisko 5%, a w usługach zwiększyło się o ponad 7%¹⁸.

¹⁵ C. Freeman, J. Hagendorn, *Convergence and Divergence in the Internationalisation Technology*, [w:] *Technical Change and the World Economy*, ed. J. Hagendorn, Aldershot 1995, s. 39.

¹⁶ A. Maddison, *Monitoring...*, s. 77; RS 1996, s. 595–596; *Świat w przekroju 1981*, s. 444–445; J. Grabowiecki, *Japonia. Powojenna dynamika i równowaga gospodarcza*, Warszawa 2000, s. 112.

¹⁷ A. Maddison, *The World Economy...*, s. 151, 355; *Economic Outlook*, OECD, Paris 1996, t. A59; *Kraje kapitalistyczne. Informator statystyczny*, Warszawa 1977, s. 70; P. Bairoch, *Victoires et déboires. Histoire économique et sociale du monde du XVI^e siècle à nos jours*, t. 3, Paris 1997, s. 169.

¹⁸ Obliczone na podstawie: A. Maddison, *Phases of Capitalist Development*, Oxford 1982, s. 205; idem, *Monitoring...*, s. 39.

Jeśli chodzi o szczegółową strukturę, to między 1971 a 1988 r. najwięcej pracowników ubyto w rolnictwie, górnictwie, włókiennictwie, budownictwie oraz w przemysłach: metalowym i samochodowym, natomiast popyt na pracę wzrósł najbardziej w handlu i w usługach związanych z finansami i bankowością¹⁹. W świecie występowała ogromna dysproporcja między poszczególnymi państwami w strukturze zatrudnienia. O skali tej dysproporcji niech świadczy odsetek ludności rolniczej, wahający się od kilku procent w krajach wysoko rozwiniętych, poprzez 20–30% w krajach socjalistycznych i nowo uprzemysłowionych, kończąc na 65% w państwach najslabiej rozwiniętych²⁰.

Tabela 1. Struktura zatrudnienia w krajach wysoko rozwiniętych w 1987 r.
(w procentach zatrudnionych)

Państwo	Rolnictwo	Przemysł	Usługi
Wielka Brytania	2	30	68
Stany Zjednoczone	3	27	70
Niemcy Zachodnie	5	41	54
Holandia	5	28	67
Francja	7	31	62
Japonia	8	34	58

Źródło: *The British Economy since 1945*, ed. N. F. R. Crafts, N. W. C. Woodward, B. F. Duckham, Oxford 1991, s. 12; J. L. van Zanden, *The Economic History of the Netherlands 1914–1995. A Small Open Economy in the „Long” Twentieth Century*, London 1998, s. 163.

W ostatniej dekadzie XX stulecia, w krajach uprzemysłowionych, w przemyśle zatrudnionych było od 20% do 27% ludności, w sektorze usług od 70% do ponad 75%, a przy produkcji rolnej zaledwie 2–3%. Stale utrzymywała się jednak wysoka różnica między strukturą zatrudnienia państw najlepiej rozwiniętych a pozostałymi krajami. Średnia dla świata w udziale ludności rolniczej wynosiła w 1999 r. 43% (w okresie dekady spadek o 4%), przy czym w Belgii czy Wielkiej Brytanii było to 2% mieszkańców, a na drugim biegunie: w Chinach – 67% i w Indiach – 55%. Mniejsze dysproporcje zachodziły w wysokości zatrudnienia w przemyśle i usługach, chociaż w tym ostatnim sektorze w wielu krajach znajdował zatrudnienie już co drugi mieszkaniec²¹.

¹⁹ Na przykładzie gospodarki brytyjskiej (*The British Economy...*, s. 11).

²⁰ RS 1996, s. 608; zob. też: G. Therborn, *Drogi do nowoczesnej Europy. Społeczeństwo europejskie w latach 1945–2000*, Warszawa 1998, s. 108.

²¹ A. Maddison, *The World Economy...*, s. 95; RS 2001, s. 654.

2. Bariery rozwoju

Rozwój gospodarki światowej w latach 70. i 80. XX w. został zakłócony przez dwa groźne kryzysy: walutowy i energetyczny, które swym zasięgiem objęły większość państw globu. Recesje powodowały retorsje nawet w krajach o, wydawałoby się, ustabilizowanej gospodarce i przyniosły w dłuższym okresie dwa, dawno nie spotykane, negatywne zjawiska: inflację i bezrobocie. Inną barierą rozwoju gospodarki światowej była pogłębiająca się różnica między krajami bogatymi i biednymi oraz trudności państw o niższym dochodzie, dotyczące wyjścia z pułapki nędzy. Negatywnymi aspektami tego zjawiska były zadłużanie się krajów rozwijających się i krajów socjalistycznych oraz brak kompleksowego programu światowych instytucji w kwestii rozwiązywania tego problemu.

Już sam początek lat 70. przyniósł perturbacje w gospodarce światowej. W sierpniu 1971 r. Stany Zjednoczone zawiesiły wymienialność dewiz dolarowych na złoto i kryzys walutowy stał się faktem. W ten sposób system międzynarodowego pieniądza w kapitalizmie przestał być walutą dolarowo-złotą (*gold-dollar standard*), a w trzy lata później – również dolarową. Kryzys walutowy przyniósł dwukrotną dewaluację amerykańskiego dolara oraz zburzył ukształtowany system stałych parytetów walutowych. Układ monetarny z Bretton Woods został ostatecznie zastąpiony systemem płynnych kursów walutowych. Stało się to na konferencji w Paryżu w marcu 1973 r.²² Upadek tradycyjnego mechanizmu spowodował utrwalenie niepokoju i brak stabilizacji na rynkach walutowych. Kryzys walutowy „umiędzynarodowił” proces inflacyjny i stał się jego istotną siłą napędową. Konsekwencje tego wstrząsu wywarły poważny wpływ na załamanie gospodarcze w rozwiniętych krajach kapitalistycznych.

W końcu 1973 r. państwa skupione w kartelu OPEC wprowadziły embargo na dostawy ropy naftowej do niektórych krajów kapitalistycznych oraz podniosły jej cenę i ograniczyły wydobyte²³. W krótkim okresie dwóch miesięcy cena ropy na giełdach wzrosła z 5 do 17 dol. za baryłkę (oficjalna cena OPEC z 3,6 do 11,6 dol.), a do grudnia 1973 r. wydobyte zmniejszyło się z 21 mln baryłek dziennie do 16 mln. Najdotkliwiej „szok naftowy”

²² Zrezygnowano tam też z wiązania kursów walut ze złotem. Nowy mechanizm wprowadziła, oprócz Stanów Zjednoczonych, także część krajów EWG, Szwajcaria, Kanada i Japonia. Zob. szerzej: S. Rączkowski, *Międzynarodowe stosunki finansowe*, Warszawa 1984, s. 270–368.

²³ Bezpośredni związek z tą decyzją miał konflikt arabsko-izraelski w październiku 1973 r. (zwany od dnia święta religijnego Żydów wojną Jom Kippur; wtedy nastąpił atak wojsk egipskich i syryjskich na Izrael). Zob. szerzej: P. Johnson, *Historia Żydów*, Kraków 1994. Więcej nt. polityki państw arabskich na Bliskim Wschodzie czytaj: Y. A. Sayigh, *Arab Oil Policies in the 1970s*, Baltimore 1983; B. Shwadran, *Middle East Oil Crises since 1973*, Boulder 1986.

przeżyły Stany Zjednoczone, w których ceny ropy naftowej wzrosły 6-krotnie. Świat kapitalistyczny ogarnął kryzys energetyczny. Embargo naftowe spowodowało wielki wstrząs na rynku światowym i było bezpośrednią przyczyną licznych perturbacji cenowych i płatniczych oraz przyczyniło się do załamania gospodarczego w latach 1974–1975.

Kiedy gospodarka światowa zdołała „wyzdrowieć” po pierwszym szoku naftowym, nadszedł drugi wstrząs. Główną przyczyną załamania koniunktury na przełomie 1979 i 1980 r. był ponowny drastyczny wzrost cen ropy. OPEC, wykorzystując rosnący popyt na „płyn energetyczny”, postanowiła obniżyć produkcję i podnieść jej oficjalną cenę z 13 do 30 dol. za baryłkę. Ceny nafty wciąż rosły do 1981 r., osiągając w apogeum nawet 35 dol., ale od tego momentu zaczęły spadać i w 1986 r. osiągnęły poziom z 1976 r. (11 dol.). Pomimo tego, iż drugi „szok naftowy” proporcjonalnie przebiegał pierwszy wstrząs, to jednak gospodarka światowa łatwiej wybroniła się z tej opresji. W krótkim okresie negatywne skutki zostały zaleczone, ale długofalowo do końca lat 80. nie udało się już odzyskać dynamiki wzrostu gospodarczego sprzed kryzysów.

Na początku lat 90. koniunktura gospodarcza w poszczególnych państwach była zróżnicowana. Większość krajów zachodnich wkroczyła w okres kolejnej, krótkiej recesji. Kryzys dotknął zwłaszcza gospodarkę Stanów Zjednoczonych, Kanady i Wielkiej Brytanii. Gospodarka amerykańska borykała się z ogromnym wewnętrznym zadłużeniem (ponad 3 bln dol.), utraciła także konkurencyjność w wielu dziedzinach. W Japonii tempo wzrostu produkcji spadło do 2% rocznie, obniżyły się zyski firm, doszło też do fali bankructw. W Europie Zachodniej panowała stagnacja, a w najtrudniejszej sytuacji znalazła się gospodarka niemiecka. W pierwszych latach po zjednoczeniu Niemcy pogrążyły się w recesji, nie przewidziano bowiem aż tak ogromnych kosztów, które absorbowwała gospodarka wschodnioniemiecka.

W końcu 1992 r. w gospodarce amerykańskiej pojawiły się pozytywne symptomy zmian (wzrost produkcji, obniżenie się bezrobocia, rozwój eksportu, zmniejszenie deficytu budżetowego). W następnych latach koniunktura uległa wyraźnej poprawie. Szybko rozwijały się azjatyckie „tygrysy”, które ominęła recesja na początku lat 90. Poprawiał się też stan gospodarki w większości krajów rozwijających się gospodarczo.

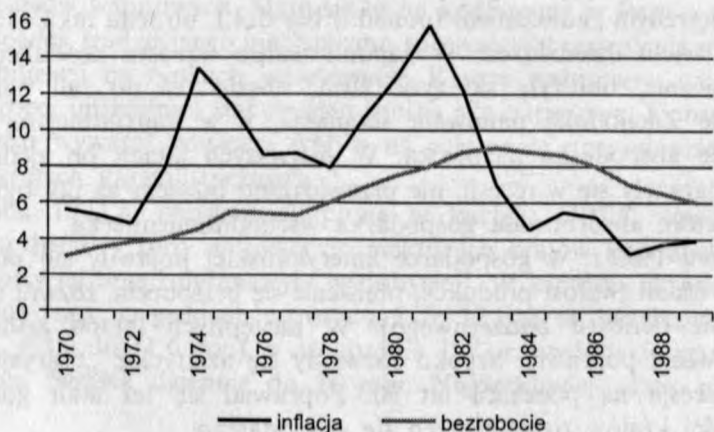
Kolejna fala kryzysowa nadeszła w końcu dekady, w latach 1998–1999 (okres stagnacji przedłużał się jednak aż do 2002 r.). Pierwsze symptomy recesji były widoczne już w końcu 1997 r. w krajach Azji Południowo-Wschodniej. Jednak ujemne efekty ujawniły się szybko także w Japonii, Stanach Zjednoczonych i w Europie Zachodniej, czyli w regionach, które w dużym stopniu finansowały ekspansję inwestycyjną krajów azjatyckich²⁴.

²⁴ J. Soidaczuk, J. Misala, *Historia handlu międzynarodowego*, Warszawa 2001, s. 339.

Światowy kryzys rozszerzał się na pozostałe obszary, a najbardziej ujemne skutki odczuły państwa Ameryki Łacińskiej, Afryka Południowa oraz Rosja i byłe kraje związkowe ZSRR, skupione we Wspólnocie Niepodległych Państw. Właśnie w krajach słabiej rozwiniętych kryzys objawiał się absolutnym spadkiem PKB, natomiast wśród państw wysoko rozwiniętych podobny problem miała tylko Japonia (w 1998 r. jej PKB spadł o 2,8%, ale już w 1999 r. wzrósł o 1,4%)²⁵. Mniejsze tempo wzrostu PKB w końcu dekady przeżywała też Unia Europejska, natomiast najlepiej z kryzysem radziła sobie gospodarka amerykańska, której przyrost PKB w latach 1997–1999 wyniósł średniorocznie ponad 4%. Dynamika wzrostu gospodarczego Stanów Zjednoczonych „podtrzymywała” więc tendencje wzrostowe dla całego świata²⁶.

Najbardziej dotkliwymi skutkami kryzysów w okresie 1970–2000 były zjawiska inflacji i bezrobocia (zob. wykres I). Ceny artykułów konsumpcyjnych, wskutek „szoków naftowych”, wzrastały błyskawicznie w krajach kapitalistycznych, a dławienie inflacji następowało stopniowo. W okresie 1973–1981 średnioroczny wzrost cen w państwach OECD wynosił ponad 10%, a z dwucyfrową inflacją przez dłuższy czas nie mogły się uporać takie kraje, jak: Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Francja czy Włochy.

Wykres 1. Poziom inflacji i stopa bezrobocia w latach 1970–1989 (średnia dla krajów OECD)



Źródło: Dane za: P. Bairoch, *Victoires et déboires. Histoire économique et sociale du monde du XVI^e siècle à nos jours*, t. 3, Paris 1997, s. 157, 176; D. H. Aldcroft, *The European Economy 1914–1990*, London 1993, s. 201.

²⁵ Większy spadek procentowy PKB przeżyły w 1998 r. Korea Południowa (o 5,9%), Malezja (6,7%), Tajlandia (9,8%) i Indonezja (13,7%). Zob. J. Szpak, *op. cit.*, s. 415.

²⁶ J. Sołdaczuk, J. Misala, *op. cit.*, s. 339–340.

Trwalsze opanowanie czynników inflacyjogennych, wywołujących skoki cen i płac, nastąpiło dopiero w połowie lat 80. Stopa inflacji dla tych samych państw spadła w okresie 1981–1989 do średniorocznego poziomu poniżej 5%²⁷.

O tym, że inflacja przybrała charakter ogólnoswiatowego trendu najbardziej przekonali się gospodarki Ameryki Łacińskiej. Meksyk i Chile w okresie od 1973 r. do początku lat 90. doświadczały inflacji galopującej (ze średnią roczną ponad 50%), a Brazylia i Argentyna musiały zmierzyć się z permanentną hiperinflacją (średnia ponad 250%)²⁸. Przed znaczącym wzrostem cen nie uchroniły się także gospodarki socjalistyczne, w których ujawniała się zarówno inflacja popytowa, jak i kosztowa. Wzrost cen towarów i usług w latach 70. nie był jeszcze w tych krajach taki drastyczny (ceny rosły raczej „skokowo”), a inflacja nasiliła się w latach 80. W ich drugiej połowie największą stopę odnotowano w Jugosławii (415% rocznie), w Polsce (około 70%) i na Węgrzech (11,5%).

U progu XXI w. inflacja była nadal jednym z ważniejszych problemów gospodarki światowej. Walka z nią spędzała często sen z powiek elitom rządzącym we wszystkich państwach, niezależnie od osiągniętego stopnia rozwoju ekonomicznego. Jednak, jak wskazują dane statystyczne, państwa bogate radziły sobie z nią o wiele lepiej niż kraje rozwijające się oraz te, które znajdowały się w okresie transformacji systemowej. Najniższy wskaźnik inflacji w latach 1990–2000 miała Japonia (średnio około 1% rocznie), na następnych miejscach plasowały się takie kraje, jak: Nowa Zelandia, Francja, Kanada czy Finlandia (ponad 2%). Dobrze radziły sobie z inflacją Stany Zjednoczone i Niemcy (średnio około 3% rocznie).

Europa Środkowowschodnia odziedziczyła wysoką inflację po systemie komunistycznym. Największe rozmiary osiągnęła ona w latach 1989–1990, a jej poziom sięgnął nawet kilkuset procent. Po zmianie ustroju wszystkie rządy w tej części Europy podjęły walkę z tym groźnym zjawiskiem. Początkowo najlepsze efekty osiągnięto w Czechach, lecz odbiło się to negatywnie na stopie wzrostu PKB. W Polsce i na Węgrzech poprawa następowała wolniej i dopiero w końcu lat 90. udało się zdławić inflację do poziomu poniżej 10%. Szczególnie duże rozmiary wskaźnik wzrostu cen osiągnął w krajach byłego ZSRR. Głównym czynnikiem sprawczym tego stanu rzeczy był galopujący wzrost cen towarów konsumpcyjnych, a zwłaszcza żywności. Jednakże w drugiej połowie dekady i tutaj zarysowała się spadkowa tendencja procesów inflacyjnych. Do państw komunistycznych, które nie poradziły sobie w tym czasie z problemem inflacji zaliczyć należy Bułgarię, Rumunię i Białoruś. W Trzecim Świecie państwem, które uporało się

²⁷ *Government and Economies in the Postwar World. Economic Policies and Comparative Performance, 1945–1985*, ed. A. Graham, A. Seldon, New York 1991, s. 281.

²⁸ A. Maddison, *The World Economy...*, s. 153.

z hiperinflacją była Brazylia. Przyczyniły się do tego reformy gospodarcze, podjęte w połowie lat 90. W drugiej połowie tej dekady udało się ustabilizować poziom inflacji także w Argentynie (na krótki okres) i Meksyku. Krajem spoza tej grupy, który borykał się nadal z tym problemem była Turcja²⁹.

W końcu lat 90. na świecie pojawiły się tendencje deflacyjne. Spadały ceny żywności, produktów rolnych, paliw, surowców, ale i artykułów przemysłowych. Obniżka cen była w przypadku niektórych produktów zbliżona do tej z okresu wielkiego kryzysu gospodarczego w latach 1929–1933. Zmiany cen światowych spowodowały zawirowania w handlu międzynarodowym, gdyż rozwarły się nożyce cen między dobrami eksportowanymi a importowanymi państw, specjalizujących się w wywozie produktów surowcowo-rolniczych. Miało to niezwykle negatywne następstwa w większości krajów rozwijających się, ujawniające się w ich bilansach handlowych (ujemne salda), w kwestiach walutowych (spadek kursów) i w obsłudze zadłużenia zagranicznego (trudności ze spłatą, często nawet jej odroczenie lub zawieszenie)³⁰. Te kwestie zadecydowały o wybuchu recesji światowej, najpierw w krajach Azji Południowo-Wschodniej, a później w pozostałych regionach globu.

Groźniejsza od inflacji, z punktu widzenia społecznego, była stopa bezrobocia. Już w momencie wybuchu pierwszego „wstrząsu naftowego” liczba ludzi bez pracy w krajach wysoko rozwiniętych sięgała 7 mln. Od samego początku kryzysu występowało spore zróżnicowanie poziomu bezrobocia w poszczególnych krajach. Po 1973 r. wyższe niż w pozostałych państwach bezrobocie odnotowywano w krajach europejskich. W latach 1974–1981 najniższą stopę bezrobocia posiadała Japonia – 2%, RFN – 3,3, Francja – 5,1, a Wielka Brytania – 5,7%. W USA w tym samym czasie stopa bezrobocia wynosiła 6,8%. W okresie 1982–1987 wciąż najniższe bezrobocie było w Japonii (2,7%), oraz w USA (6,8%). Dane z Europy były gorsze: w Niemczech Zachodnich – 6,9%, we Francji – 9,5%, a w Wielkiej Brytanii nawet dwucyfrowe – 11,3%³¹.

Cechą charakterystyczną długookresowych zależności między poziomem inflacji i bezrobociem było to, że od początku lat 70. do 1983 r. średni wzrost cen przewyższał stopę bezrobocia. Po tym przełomowym roku do końca lat 80. tendencja była odwrotna. Kiedy skonfrontujemy natomiast te dane z liczbą strajków, jakie miały miejsce w tym czasie, to okaże się, że

²⁹ *Ibidem*, s. 648.

³⁰ J. Słodaczuk, J. Misala, *op. cit.*, s. 337–339.

³¹ Średnia stopa bezrobocia dla Wielkiej Brytanii w latach 1974–1988 wynosiła blisko 8%. W 1987 r. bezrobocie w europejskich krajach OECD osiągnęło 10,7%, w USA – 6%, a w Japonii zaledwie 2,8% (*Government and Economics...*, s. 280; *The British Economy...*, s. 6; *The Economic History of Britain since 1700*, vol. 3, ed. R. Floud, D. McCloskey, Cambridge 1994, s. 101).

niezadowolenie społeczne było znacznie większe w latach 70. (kiedy bardziej doskwierała inflacja, a bezrobocie nie było jeszcze wtedy wysokie)³².

Mimo dobrej koniunktury gospodarczej w latach 90., nadal utrzymywała się w wielu regionach świata stosunkowo wysoka stopa bezrobocia. Malowało ono jedynie w kilku bogatych krajach Europy Zachodniej, tj. w Norwegii, Holandii, Wielkiej Brytanii, Danii i Szwecji (stopa bezrobocia w tych państwach w 2000 r. mieściła się w przedziale 2–5%) oraz w Stanach Zjednoczonych (4%)³³. Najbardziej spektakularny spadek bezrobocia odnotowano w Irlandii, co było bezpośrednim efektem boomu gospodarczego w tym kraju. W ciągu dekady liczba bezrobotnych spadła o ponad 10 punktów procentowych, do poziomu około 7%.

Dla większości krajów ostatnia dekada XX w. upływała jednak pod znakiem wciąż rosnącego bezrobocia. W przypadku państw postkomunistycznych było ono efektem reorganizacji struktur gospodarczych, w wyniku której pojawiło się niezwykle kosztowne zjawisko bezrobocia strukturalnego. W Rosji, Bułgarii, Rumunii, Słowacji i w Polsce jego stopa wynosiła kilkanaście procent i miała trend rosnący.

Przed wzrostem bezrobocia nie uchroniły się również takie potęgi gospodarcze, jak Japonia (wzrost stopy bezrobocia z ponad 2 do niemal 5% w końcu lat 90.), czy cała grupa azjatyckich „tygrysów”. W tym przypadku główną przyczyną była bariera popytu na produkty daleko-wschodnie, przy ciągłym obniżaniu pracochłonności ich wytwarzania. Bezrobocie w Niemczech (wzrost z 8 do blisko 10%) było z kolei skutkiem zjednoczenia oraz nieustannego napływu taniej siły roboczej, natomiast problemy Hiszpanii (gdzie w apogeum stopa bezrobocia przekroczyła 20%) były wynikiem ciągłej adaptacji gospodarki tego kraju do twardych wymogów rynku Unii Europejskiej³⁴.

Przed wielkim dylematem stawały rządy państw w kwestii przezwyciężenia negatywnych zjawisk, zachodzących w gospodarce. Nie było to sprawą prostą, bowiem keynesowskie metody pobudzania koniunktury, tj. rozszerzanie strumieni kredytu i pieniądza, przyspieszały tempo inflacji, a poza tym pojawiło się zjawisko określane mianem stagflacji (czyli jednoczesnego występowania przejawów stagnacji i inflacji). W tych warunkach wiele rządów uznało walkę z inflacją za ważniejszą od walki z bezrobociem i odrzuciło zasady polityki pełnego zatrudnienia. Zaczęto ograniczać zakres ingerencji państwa w gospodarkę. Następował zwrot w stronę tendencji liberalnych i wolnego rynku. System keynesowski okazał się nieprzydatny w nowych warunkach, które wystąpiły w gospodarce światowej w latach

³² Liczba strajków zmniejszała się z 2800 w 1973 r. do 2100 w 1979 r. i 900 w 1985 r. (*The British Economy...*, s. 433).

³³ RS 2001, s. 628.

³⁴ *Ibidem*.

70. Władzę w poszczególnych państwach kapitalistycznych zaczęły przejmować partie konserwatywne. Rozpoczął się okres prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, likwidacji dotowanych zakładów przemysłowych, kopalń, hut oraz ograniczenie programów osłonowych.

Coraz większy wpływ na politykę ekonomiczną wywierały poglądy zwolenników współczesnego leseferyzmu, głównie Friedricha von Hayeka i Milтона Friedmana³⁵. Występowali oni w obronie zasad wolnego rynku, domagali się ograniczenia roli związków zawodowych oraz zwiększenia swobody działania prywatnych przedsiębiorstw i poszczególnych obywateli. Hayek wprost krytykował keynesowską politykę pełnego zatrudnienia, uważając, że prowadzi ona do przyspieszonej inflacji, większego bezrobocia, niszczy gospodarkę rynkową i uzależnia jednostkę od państwa. Postulował zniesienie monopolu państwa na emisję pieniądza i poddanie go żywiołowym prawom rynku³⁶.

Duży wpływ na gospodarkę światową, zwłaszcza amerykańską, wywarły poglądy i koncepcje Milтона Friedmana. W jego przekonaniu polityka ekonomiczna państwa powinna przede wszystkim zapewnić skuteczną kontrolę podaży pieniądza, oddziaływać na rzecz zwiększania do niego zaufania i obniżania stopy inflacji. Zalecał prowadzenie restrykcyjnej polityki monetarnej oraz jednocześnie utrzymywanie płynnych kursów walutowych, stąd też ten kierunek myślenia określa się mianem monetaryzmu³⁷.

W latach 70. ukształtował się nowy prąd myśli ekonomicznej, tzw. ekonomia propodażowa. Zalecała ona stosowanie czynników zwiększających wydajność, oszczędzanie i inwestowanie. Wzrost produkcji i inwestycji, czyli zwiększanie podaży, można było osiągnąć, stwarzając zachęty dla przedsiębiorców w postaci obniżania podatków. Połączenie koncepcji propodażowych i monetarystycznych stało się w latach 80. podstawą polityki ekonomicznej, zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych i w Wielkiej Brytanii.

³⁵ Obaj ekonomiści byli laureatami Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii. Hayek otrzymał ją w 1974 r., a Friedman w 1976. Zajrzyj: <http://nobelprizes.com/nobel/economics>, <http://nobel.sdsu.edu/laureates/economy>.

³⁶ F. Hayek, *Liberalism, Economic Freedom and Representative Government. The Campaign Against Keynesian Inflation*, [w:] *New Studies and Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, London 1985. Zob. więcej nt. poglądów Hayeka: J. Godłowski-Legiędź, *Doktryna społeczno-ekonomiczna Friedricha von Hayeka*, Warszawa 1992; ead., *Liberalizm. Od ekonomii klasycznej do polityki transformacji*, Łódź 2001, s. 85–106.

³⁷ W swoim wykładzie z okazji wręczenia Nagrody Nobla Friedman m.in. podtrzymywał swoją tezę, iż przewidziana inflacja zmniejsza przejściowo bezrobocie poniżej stopy naturalnej, ale z chwilą gdy zostanie przewidziana, bezrobocie będzie raczej wzrastało, a nie spadało. Zob. wywiad z Miltonem Friedmanem: B. Snowden, H. Vane, P. Wynarczyk, *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, Warszawa 1998, s. 181–189; zob. szerzej: M. Belka, *Doktryna ekonomiczno-społeczna Milтона Friedmana*, Warszawa 1986.

Fakt, że koncepcje liberalne powróciły do łask w okresie recesji lat 70. i 80. nie oznaczał bynajmniej porzucenia koncepcji dalekich od myśli ideologów leseferyzmu, czy monetaryzmu. O ekonomicznym rozdarciu najdobitniej świadczyło wspólne wyróżnienie Nagrodą Nobla w 1974 r. liberała Hayeka oraz socjaldemokraty Gunnara Myrdala. Poglądy tego ostatniego doprowadziły do nowego spojrzenia na problemy krajów słabo rozwiniętych. Szwed jako jeden z pierwszych zaobserwował pogłębiającą się różnicę między bogatą Północą i biednym Południem świata. Uważał, że dominacja państw o wysokich dochodach nad gospodarkami słabymi ekonomicznie powoduje dezintegrację międzynarodową. Można jej jednak przeciwdziałać. Skoro handel, przepływ kapitału i pracy nie są zdolne do przezwyciężenia nierówności międzyregionalnych, należy prowadzić daleko siężną politykę planowania w skali narodowej i międzynarodowej³⁸.

Myrdal starał się także szukać odpowiednich czynników ekonomicznych, które powodują nierówności w świecie. Podstawowy wniosek, który formułował, zmierzał do tego, iż to gra sił rynkowych w normalnych warunkach raczej pogłębia, a nie niweluje nierówności między regionami. Uważał nawet, że gdyby rynek światowy można było zostawić swobodnej grze sił bez interwencji państwa, to wówczas wszystkie dziedziny działalności ekonomicznej (w tym handel i produkcja przemysłowa), a także nauka, oświata i sztuka, skupiałyby się tylko w jednym regionie, podczas gdy na pozostałych obszarach panowałby mniejszy lub większy zastój³⁹.

O tym, że przestrogi Myrdala były na wskroś słuszne, przekonał się świat w latach 70. i 80, bowiem jednym z najpoważniejszych problemów gospodarki światowej stało się rosnące zadłużenie wielu państw świata. Jego geneza sięga pierwszego „szoku naftowego” z 1973 r., kiedy to wzrost cen ropy uderzył także w kraje rozwijające się, uzależnione od importu tego źródła energii. Jednocześnie pogłębiał się ich deficyt handlowy, który na przestrzeni lat 1973–1975 zwiększył się z niecałych 9 mld dol. do ponad 50 mld. *Terms of trade* wypadało niekorzystnie dla krajów rozwijających się w stosunku 100:40, co oznaczało, że opłacenie jednostki importu wymagało eksportu równego dwu i pół jednostkom⁴⁰. W ten sposób kraje rozwijające się zostały zmuszone do zaciągania kredytów w celu sfinansowania deficytu.

Pierwszymi „ofiarami” pułapki zadłużeniowej stały się kraje Ameryki Łacińskiej. Banki międzynarodowe, wierząc w perspektywy rozwoju Argentyny, Brazylii, Meksyku i Wenezueli, udzielały znaczących pożyczek, których

³⁸ G. Myrdal, *Rich Lands and Poor: The Road to World Prosperity*, New York 1957, s. 30–31.

³⁹ Idem, *Teoria ekonomii a kraje gospodarczo nierozwinięte*, Warszawa 1958, s. 48. Zob. też: R. Matera, *Integracja ekonomiczna krajów nordyckich*, Toruń 2001, s. 23–28; idem, *Egalitaryzm i koncepcja integracji światowej w ujęciu Gunnara Myrdala*, „Annales” 2001, t. 4, s. 91–99.

⁴⁰ J. Głuchowski, *Międzynarodowe stosunki finansowe*, Warszawa 1997, s. 137.

źródłem stały się petrodolary (nadwyżki pieniężne państw OPEC lokowane w bankach londyńskich i nowojorskich). Problemy nawarstwiły się po kolejnej podwyżce cen ropy w 1979 r., kiedy to kraje wysoko rozwinięte zareagowały odmiennie i zaczęły stosować bardziej restrykcyjną politykę energetyczną i walutową. Polityka kredytowania gospodarek państw Ameryki Łacińskiej skończyła się dla tych krajów finansową zapaścią. Długi czterech wymienionych krajów wzrosły z 25 mld w 1972 r. do astronomicznej sumy 255 mld w 1982 r.⁴¹

Nieco inne źródło miało zadłużenie krajów socjalistycznych (głównie Polski i Rumunii). W latach 70. zaciągane na Zachodzie kredyty przeznaczone były głównie na cele konsumpcyjne, a nie na inwestycje. Struktura tego kredytowania (2/3 stanowiły pożyczki towarowe, a 1/3 – finansowe) blokowała już w pewnej mierze przyszłe spłaty długów, a powiększała je systemowa biurokracja i marnotrawstwo. W końcu lat 70. skończyły się możliwości uzyskania kredytów, niezbędnych do pokrycia sztywnych płatności z tytułu obsługi bieżącego zadłużenia oraz do przeciwdziałania zbyt drastycznym ograniczeniom importu. W 1980 r. zadłużenie całego bloku socjalistycznego wyniosło około 70 mld dol. 24-miliardowy dług samej tylko Polski zwiększył się w latach 1970–1980 aż 24-krotnie⁴².

Na przełomie lat 70. i 80. do grupy państw zadłużonych dołączały kolejne kraje. Długi nie ominęły żadnego kontynentu i na dłuższą metę nie poprawiły sytuacji nawet negocjacje w kwestii umorzenia części długów⁴³. Kwestia zadłużenia istniała przez kolejną dekadę, gdyż międzynarodowe instytucje nie potrafiły rozwiązać tego problemu. W 1982 r. zadłużony na 80 mld dol. Meksyk zawiesił obsługę swego długu. W następnych miesiącach i w ciągu 1983 r. ponad 30 zapożyczonych krajów popadło w trudności płatnicze. Podstawową przyczyną rosnących długów były niekorzystne dla krajów rozwijających się relacje cenowe w handlu międzynarodowym. W okresie 1984–1986 ceny surowców sprzedawanych przez kraje Trzeciego Świata spadły o 25%, a ceny importowanych przez nie artykułów przemysłowych nieznacznie wzrosły. W 1981 r. drastycznie podniesiono stopy procentowe od pożyczek na międzynarodowym rynku finansowym – z 6–7 do 18%. Kraje zadłużone nie umiały też wykorzystać zaciągniętych kredytów na inwestycje proeksportowe.

W latach 80. wzrosło również zadłużenie europejskich krajów socjalistycznych. Polska znalazła się w grupie państw o największym zadłużeniu przypadającym na jednego mieszkańca (ponad 1100 dol. w 1988 r.). W Europie pod tym względem wyprzedzały Polskę Grecja (2400 dol.), Portugalia i Węgry (po

⁴¹ *World Debt Tables 1989–1990*, t. 2, IMF, Washington 1992, s. 59.

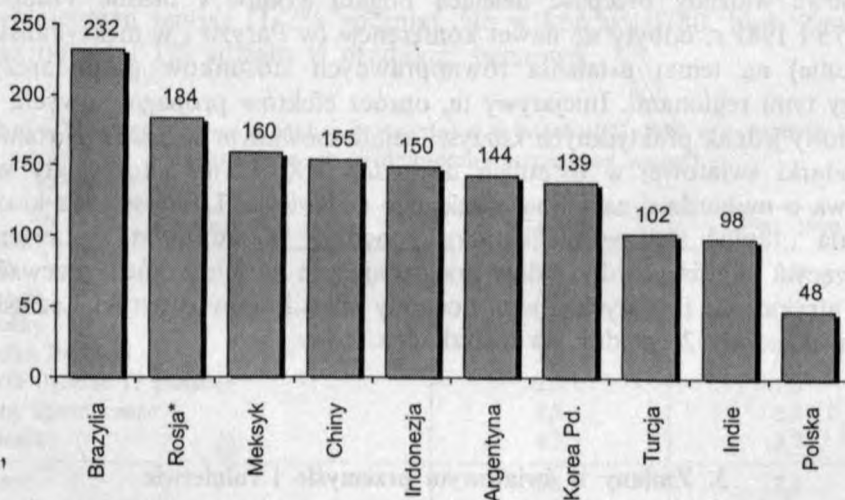
⁴² J. Skodlarski, *op. cit.*, s. 484.

⁴³ W latach 1957–1975 odbyło się 30 rund negocjacyjnych w kwestii redukcji 7 mld zadłużenia, tylko w okresie 1975–1980 miało miejsce 16 oficjalnych rozmów w sprawie zmniejszenia długów, co zaowocowało obniżką o 9 mld (J. Foreman-Peck, *op. cit.*, s. 362–363).

blisko 1700 dol.)⁴⁴. Ogółem zadłużenie zagraniczne wszystkich krajów świata wzrosło ze 160 mld dol. w 1975 r. do blisko 1,3 bln dol. w 1989 r. Listę 10 największych dłużników otwierały Brazylia (111 mld dol.) i Meksyk (96 mld). Ponad 60-miliardowe zadłużenie miały Argentyna i Indie, ponad 50 mld – ZSRR i Indonezja, ponad 40 mld – Egipt, Chiny, Polska i Turcja. Z wszystkich regionów najbardziej była zadłużona Azja, następnie Ameryka Łacińska, Afryka i blok socjalistyczny⁴⁵.

W latach 90. zadłużenie państw Trzeciego Świata i krajów postkomunistycznych nadal rosło, ale w mniejszym tempie w porównaniu do poprzedniej dekady (w latach 80. – o około 2,5 raza, a w latach 90. – około 1,5 raza⁴⁶). W 1999 r. w dramatycznej sytuacji znalazły się zwłaszcza kraje Ameryki Łacińskiej: Brazylia, Argentyna i Meksyk, a także Chiny, Indonezja, Korea Południowa, Rosja i kraje Europy Środkowowschodniej (zob. wykres 2). W końcu XX w. najbardziej zadłużony był kontynent azjatycki – ponad 1 bln dol., następnie Ameryka Łacińska – blisko 800 mld, Europa Środkowowschodnia – niemal 400 mld i Afryka – 330 mld⁴⁷.

Wykres 2. Zadłużenie krajów w 1998 r. (w mld dol.)



* Długi Rosji zostały odziedziczone po ZSRR.

Źródło: A. Maddison, *The World Economy: A Millennial Perspective*, OECD, Paris 2002, s. 166.

⁴⁴ RS 1992, s. 509.

⁴⁵ Ibidem; A. Maddison, *The World Economy...*, s. 166.

⁴⁶ „Global Development Finance” 1997, vol. 1, s. 190.

⁴⁷ A. Maddison, *The World Economy...*, s. 166; RS 2001, s. 712.

Kryzys zadłużeniowy poważnie zagroził podstawom międzynarodowego ładu finansowego oraz systemom bankowym w krajach wierzycielskich. Jednakże skoordynowana akcja wierzycieli publicznych, skupionych w tzw. Klubie Paryskim, i wierzycieli prywatnych, zrzeszonych w tzw. klubie Londyńskim, oraz instytucji międzynarodowych, przede wszystkim Międzynarodowego Funduszu Walutowego, spowodowała postęp w stabilizacji zadłużenia. Podstawową metodą działania była restrukturyzacja i konwersja długów. Zmieniały one struktury zobowiązań, ale nie zmniejszały ich ciężaru. Redukcję części długów umożliwił dopiero Plan Brady'ego (zwłaszcza pomógł on gospodarce meksykańskiej). Umorzenia nie miały jednak charakteru powszechnego, dokonywano ich na podstawie indywidualnej oceny poszczególnych przypadków. Porozumienie takie zawarła m.in. Polska i zadłużenie zmniejszono w układzie z Klubem Paryskim w 1991 r. o 50% i z Klubem Londyńskim w 1994 r. o 42,5%⁴⁸.

Pozostałości po okresie dekolonizacji, eksplozja demograficzna, brak tradycji demokratycznych, regres oświatowy, brak wykwalifikowanych kadr, korupcja, w końcu pułapka zadłużeniowa – to najważniejsze aspekty opóźnienia ekonomicznego krajów Trzeciego Świata. Organizacje międzynarodowe widziały przepaść dzielącą bogatą Północ i biedne Południe. W 1975 i 1981 r. odbyły się nawet konferencje (w Paryżu i w meksykańskim Cancunie) na temat ustalenia równoprawnych stosunków gospodarczych między tymi regionami. Inicjatywy te, oprócz efektów propagandowych, nie przyniosły jednak praktycznych korzyści zainteresowanym stronom. Z rozwoju gospodarki światowej w ostatnich dekadach XX w. nie skorzystały więc państwa o najbardziej zacofanej strukturze na świecie. Ludność tych krajów musiała „taplać się” w niedostatku i nędzy. W smutnym zestawieniu, dotyczącym najniższych dochodów przypadających na mieszkańca, przeważały kraje afrykańskie i azjatyckie, ale i dochody kilku krajów Ameryki Łacińskiej nie przekraczały 2 tys. dol. na mieszkańca.

3. Zmiany w światowym przemyśle i rolnictwie

Rozpoczynając omówienie ogólnych trendów należy podkreślić, że skumulowanie negatywnych procesów gospodarczych doprowadziło do zahamowania w 1974 r. tempa wzrostu gospodarczego we wszystkich uprzemysłowionych krajach kapitalistycznych, a później również w bloku socjalistycznym. Po raz pierwszy w powojennych dziejach wystąpił tzw. wzrost ujemny, czyli absolutne obniżenie się produktu narodowego w stosunku do roku

⁴⁸ „Global Development Finance” 1997, vol. 1, s. 190.

poprzedniego. W 1975 r. odnotowano zmniejszenie się produktu krajowego w granicach kilku procent we wszystkich krajach Europy Zachodniej i Ameryki Północnej. W drugiej połowie lat 70., pod wpływem skorygowanej polityki ekonomicznej, sytuacja gospodarcza wysoko rozwiniętych krajów ulegała stopniowej poprawie. Natomiast bezpośrednim skutkiem polityki państw OPEC było zmniejszenie zużycia energii w większości krajów importujących ropę z Bliskiego Wschodu⁴⁹.

Dynamika produkcji przemysłowej świata w latach 1970–1989 była wyższa niż tempo produkcji rolniczej. Jednak jeśli przyjrzymy się z osobna poszczególnym dekadom, to zobaczymy, że w latach 70. tempo wzrostu produkcji przemysłowej było dwukrotnie wyższe niż w latach 80. Dynamika wytwórczości przemysłowej była nawet niższa w tym dziesięcioleciu niż wskaźniki produkcji rolniczej. Przyjmując rok 1970 = 100, produkcja przemysłowa w 1975 r. wynosiła 125, w 1980 r. – 147, w 1985 r. – 156, a w 1989 r. – 168. Jeżeli odniesiemy te same lata do produkcji rolnej, zestawienie wygląda następująco: 1975 – 114, 1980 – 112, 1985 – 127, 1989 – 135⁵⁰. Natomiast tempo produkcji przemysłowej w krajach rozwiniętych gospodarczo w latach 70. wynosiło 3,5%, a w 80. około 3% rocznie (zob. też tab. 2)⁵¹. Dynamika produkcji rolnej zwiększała się w krajach kapitalistycznych w wolniejszym tempie (1–2% rocznie), ale w końcu lat 80. blok Zachodu wciąż posiadał 1/3 udziału w produkcji światowej.

Tabela 2. Tempo wzrostu produkcji przemysłowej w latach 1971–1990 w wybranych krajach kapitalistycznych (średnioroczny procentowy wzrost)

Państwo	1971–1980	1981–1990
RFN	2,3	2,0
Francja	3,0	1,2
Włochy	3,3	1,6
Wielka Brytania	1,0	1,7
EWG (łącznie 12 państw)	2,7	1,8
Stany Zjednoczone	3,2	2,6
Japonia	4,1	3,9
Razem	3,3	2,8

Źródło: D. H. Aldcroft, *The European Economy 1914–1990*, London 1993, s. 221.

⁴⁹ Zużycie energii w państwach OECD między 1973 a 1979 zmalało o 10% (A. Maddison, *Phases of Capitalist Development...*, s. 151).

⁵⁰ *Mały rocznik statystyki międzynarodowej* [dalej: *MRS*] 1986, GUS, Warszawa 1986, s. 30, 35; *Kraje kapitalistyczne...*, s. 78, 91; *RS* 1992, s. 564–565.

⁵¹ Obliczenia na podstawie *MRS* 1986, s. 28, 30; *RS* 1996, s. 565; D. H. Aldcroft, *The European Economy 1914–1990*, London 1993, s. 198.

Przeglądając natomiast klasyfikację głównych producentów ważniejszych artykułów przemysłu i rolnictwa zauważamy, że obok stałych potęg ekonomicznych wyrastali nowi liderzy. W pierwszej dziesiątce producentów surowców energetycznych w 1980 r., obok USA, ZSRR, Wielkiej Brytanii i Kanady, znajdowały się też: Chiny, Arabia Saudyjska, Meksyk, Irak, Wenezuela i Polska. W czołówce producentów ropy, stali, miedzi, aluminium, złota, srebra, czy siarki obok stałych liderów pojawiały się takie kraje, jak: Norwegia, Hiszpania i Czechosłowacja z Europy; Chile, Peru, Brazylia, Argentyna i Dominikana z Ameryki Łacińskiej; RPA, Zambia, Zimbabwe z Afryki oraz Filipiny z Azji. Głównymi producentami papieru były Szwecja i Finlandia, drugie miejsce wśród producentów statków morskich zajmowała Korea Południowa. Czołowymi wytwórcami zboża, wełny i bawełny zostały: Indie, Pakistan, Indonezja, Iran, Turcja, Egipt, Urugwaj, Australia i Nowa Zelandia⁵². To była istotnie „internacjonalizacja” produkcji.

W ostatniej dekadzie XX w. produkcja przemysłowa powiększyła się ogółem o blisko 30%; w krajach rozwijających się gospodarczo – o blisko 50%, a w rozwiniętych ekonomicznie – o 23%. Przewagę w tej dziedzinie posiadała Ameryka Północna (wzrost o 40%). Szybko też rosła wytwórczość w Azji (o 70% nie licząc Japonii i Izraela). Najślabszy wzrost był natomiast udziałem Europy, a szczególnie krajów Europy Środkowowschodniej w pierwszych latach dekady.

Tabela 3. Dynamika produkcji przemysłowej świata w latach 1980–1999 (1990 = 100)

	1980	1990	1995	1999
ŚWIAT	81	100	111	129
Kraje rozwinięte gospodarczo	82	100	108	123
Kraje rozwijające się	79	100	125	149
Ameryka Północna	81	100	114	140
Ameryka Łacińska	87	100	117	131
Azja	69	100	111	123
Europa	88	100	96	104
Unia Europejska	89	100	105	117
Oceania	68	100	108	118

Źródło: *Rocznik Statystyczny* (dalej: RS) *Rzeczypospolitej Polskiej*, GUS, Warszawa 2001, s. 596.

⁵² Pisząc o stałych liderach, mamy na myśli kraje dotąd wiodące w gospodarce światowej, czyli USA, Kanadę, Japonię, RFN (w latach 90. Niemcy), Francję, Włochy, ZSRR (w latach 90. Rosję) i Chiny. *Świat w przekroju 1981*, s. 438–441.

Największy wkład w produkcję przemysłową świata miały Stany Zjednoczone, Japonia i Unia Europejska. Udział przemysłu stanowił tam od 28% do ponad 40% wytworzonego PKB⁵³. W USA najwyższą dynamikę wzrostu odnotowano w produkcji farmaceutyków, rowerów i motocykli, sprzętu kolejowego, przetwórstwie tworzyw sztucznych, podstawowych chemikaliów przemysłowych oraz wyrobów ceramicznych; najniższą zaś – w wytwarzaniu sprzętu telekomunikacyjnego, komputerowego i biurowego, detergentów, kosmetyków, statków, obuwia i odzieży oraz produktów metalowych⁵⁴.

W Japonii natomiast najszybciej rosła produkcja komputerów, sprzętu biurowego, taboru kolejowego, farmaceutyków, konstrukcji stalowych, pojazdów drogowych i statków; najwolniej – napojów bezalkoholowych, wyrobów ceramicznych, żelaza i odzieży. W krajach Unii Europejskiej najwyższą stopę wzrostu osiągnęła produkcja farmaceutyków, sprzętu kolejowego, medycznego oraz zdrowej żywności; najniższą – produkcja sprzętu transmisyjnego, wyposażenia łazienkowego, cementu, tekstyliów, maszyn rolniczych, statków i obrabiarek⁵⁵.

Wolniej rozwijała się światowa produkcja rolnicza. W latach 90. powiększyła się ona o 23%. W tej dziedzinie największe przyspieszenie stało się udziałem kontynentu azjatyckiego (wzrost o 47%), następne były: Ameryka Południowa (wzrost o 38%), Afryka (o 29%) i Oceania (o 25%). W Afryce, ze względu na duży przyrost naturalny, produkcja żywności na jednego mieszkańca wzrosła tylko o 2% w całej dekadzie. Znaczny spadek produkcji rolnej miał miejsce w Europie (około 7%), natomiast w większości krajów rozwiniętych odnotowano stabilizację jej poziomu⁵⁶. W latach 90. można także zaobserwować stałe obniżanie się udziału rolnictwa w strukturze PKB (w krajach wysoko rozwiniętych wahał się on od 2 do 5%)⁵⁷.

Tabela 4. Dynamika produkcji rolnej w latach 1980–2000 (1990 = 100)

	1980	1990	1995	1999
ŚWIAT	80	100	109	123
Afryka	79	100	110	127
Ameryka Południowa	77	100	115	138
Ameryka Północna i Środkowa	90	100	110	124
Azja	69	100	123	147
Europa	94	100	94	87
Oceania	85	100	109	126

Źródło: RS 2001, s. 595.

⁵³ *Leksykon państw świata '94/95*, Warszawa 1994, *passim*.

⁵⁴ *Industrial Structure Statistics 1994*, OECD, Paris 1996.

⁵⁵ *Panorama of EU Industry 1995/96*, Brussels 1996, s. 1–22.

⁵⁶ *Statistical Yearbook 1999*, New York 1999, s. 9.

⁵⁷ *Leksykon państw świata...*, *passim*.

Tabela 5. Produkcja żywności na jednego mieszkańca w latach 1980–2000 (1990 = 100)

	1980	1990	1995	1999
ŚWIAT	95	100	102	108
Afryka	107	100	98	100
Ameryka Południowa	94	100	109	121
Ameryka Północna i Środkowa	192	100	103	111
Azja	84	100	115	126
Europa	97	100	93	86
Oceania	103	100	109	120

Źródło: jak w tab. 4.

Rolnictwo odgrywało coraz bardziej marginalną rolę w gospodarkach państw kapitalistycznych, zwłaszcza jeśli chodzi o wkład zasobów ludzkich i kapitałowych. Bardziej znaczące przemiany dokonywały się w kapitalistycznym przemyśle, wkraczającym w erę nowinek technicznych. Łatwiej obserwować te zmiany z punktu widzenia poszczególnych gospodarek krajów liderujących pod względem przemian technologicznych, gdyż restrukturyzacja przemysłu wiązała się z podjęciem odważnych posunięć w polityce ekonomicznej tych państw.

Pomimo faktu, że Stany Zjednoczone stopniowo musiały dzielić się wpływami w gospodarce światowej z Europą Zachodnią, Japonią, blokiem socjalistycznym i nowo uprzemysłowionymi krajami, to jednak wciąż dominowały w świecie przemysłu i usług. Istotne zmiany dokonały się w strukturze gospodarki amerykańskiej. Rozwinęły się nowe gałęzie produkcji, związane z upowszechnianiem postępu technicznego, tj. automatyki i elektroniki. Jednak najważniejszy przewrót dotyczył technologii komputerowej. Firmy związane z przemysłem komputerowym (Apple, Hewlett Packard oraz Microsoft Billa Gatesa) dołączyły do najpotężniejszych przedsiębiorstw na świecie. Położona na Zachodnim Wybrzeżu, między San Francisco i Los Angeles, Dolina Krzemowa (*Silicon Valley*) stała się najważniejszym ośrodkiem zaawansowanej technologii. „Rewolucja komputerowa” miała wpływ na zmiany w zatrudnieniu i migracjach ludności. Przy produkcji „pecetów” pracowało w końcu lat 80. już blisko 400 tys. ludzi, co przekraczało zatrudnienie w przemyśle stalowym i samochodowym razem wzięte. Gros ekspertów i przedsiębiorców przenosiło się na Południe i Zachód Stanów Zjednoczonych, w rejon y tzw. „słonecznego pasa” (*Sunbelt*), gdzie kwitł świat mikroprocesorów⁵⁸.

Szczególne znaczenie dla ekonomiki amerykańskiej miał dynamiczny wzrost wydatków zbrojeniowych. Łącznie w pierwszej połowie lat 80.

⁵⁸ D. T. Critchlow, „Rewolucja” Ronalda Reagana i jej pokłosie, [w:] *Historia Stanów Zjednoczonych Ameryki*, t. 5, red. D. T. Critchlow, K. Michałek, Warszawa 1995, s. 128.

wydatkowano na ten cel ponad bilion dolarów, co było rezultatem dążenia prezydenta Reagana do zwiększenia roli Stanów Zjednoczonych w świecie i podjęcia „twardej” polityki wobec systemu komunistycznego. Pod koniec lat 80. USA przeznaczały na obronę około 7% PKB⁵⁹. Zbrojenia wpływały bezpośrednio na pobudzanie koniunktury gospodarczej, ale także na kształtowanie zmian strukturalnych w sektorze cywilnym. Procesy innowacyjne, związane z wojskiem, przyczyniły się do tworzenia nowych gałęzi przemysłu. W latach 80., dzięki wielkiemu wysiłkowi ze strony rządu, Stany Zjednoczone utrzymały ogromną przewagę nad resztą państw. Ich udział w światowym produkcie globalnym obniżył się wprawdzie z około 30% na początku lat 50. do ponad 20% w 1970 r., jednak poziom ten nie został już znacząco naruszony do końca lat 80.⁶⁰

Znacznie dłużej z kryzysem ekonomicznym borykała się Europa Zachodnia. Najciężej recesję w latach 70. przechodziła Wielka Brytania. Z powodu trudności finansowych państwo przejmowało firmy motoryzacyjne, elektroniczne, ale i mniej dochodowe stocznie. Sukcesem natomiast było utworzenie państwowego przedsiębiorstwa wydobywającego ropę naftową z dna Morza Północnego. Dopiero jednak rządy konserwatystów pod wodzą Margaret Thatcher w latach 80. skierowały brytyjską gospodarkę na właściwe tory, pani premier podjęła bowiem energiczną walkę z inflacją, dokonała prywatyzacji znacjonalizowanych gałęzi gospodarki oraz ograniczyła znacznie wpływy związków zawodowych. W wyniku reformy podatkowej obniżona została stopa opodatkowania dochodów, spłaszczono stosowaną w podatkach progresję oraz zmniejszono wydatki państwa na cele socjalne. *Thatcherizm*, podobnie jak *reaganomika*, okazał się sukcesem. Mimo sporych kosztów społecznych, Wielkiej Brytanii udało się wejść na ścieżkę wzrostu (po 1982 r. osiągnął on ponad 4% rocznie), pozbyła się przy tym uciążliwej inflacji⁶¹.

Inną opcję od brytyjskiej wybrała Francja, która w czasie rządów lewicy zdecydowała się powiększyć, i tak już spory, sektor publiczny. Jednak nacjonalizacja banków oraz zakładów związanych z przemysłem stalowym i zbrojeniowym nie przyniosła oczekiwanych rezultatów. Dlatego też w drugiej połowie lat 80. przystąpiono do ponownej prywatyzacji, szczególnie sektora bankowości. Francja w porę przystąpiła do restrukturyzacji przemysłu, stawiając na nowoczesne technologie, ale i na tradycyjne gałęzie, cieszące się wciąż wielkim popytem, tj. na branżę motoryzacyjną, lotniczą czy zbrojeniową.

Szybciej od brytyjskiej, francuskiej, czy włoskiej gospodarki rozwijały się Niemcy Zachodnie. W RFN zarówno chadecja, jak i liberałowie promowali

⁵⁹ Paul Kennedy użył w związku z tym terminu „imperialne przeciążenie” (P. Kennedy, *The Rise and Fall of the Great Powers*, New York 1989, s. 386).

⁶⁰ A. Maddison, *The World Economy...*, s. 275.

⁶¹ J. Kaliński, *Zarys historii gospodarczej XIX i XX w.*, Warszawa 2000, s. 298–299.

koncepcję społecznej gospodarki rynkowej. Program ten przyjmował za podstawę zasady wolności gospodarczej, zakładał jednak stałą obecność państwa w systemie ekonomicznym oraz prowadzenie aktywnej polityki, zwłaszcza w sferze społecznej. W RFN stosowano nowoczesne technologie. W Europie nie miała sobie równych pod względem wysokiej jakości samochodów oraz sprzętu AGD i RTV. W latach 80. takie przemysły, jak: stocznioowy, elektrotechniczny i stalowy, znalazły się pod parasolem ochronnym państwa, jednak ingerencja rządu w sferę gospodarki zmniejszała się, co w porównaniu z innymi krajami europejskimi było *novum*⁶².

Wpływ pozostałych państw europejskich na gospodarkę światową nie był wielki. Większe znaczenie odgrywały natomiast poszczególne regiony: Beneluks, Skandynawia, kraje śródziemnomorskie. Owszem, w wąskiej specjalizacji liczyły się pojedyncze państwa, jednak ich znaczenie wzrastało w ramach całego bloku regionalnego lub europejskiego. Stąd też rodziły się inicjatywy integracyjne.

Trzecim filarem gospodarki światowej, obok Stanów Zjednoczonych i Europy Zachodniej, była Japonia. Ona także mocno przeżyła „szok naftowy”, gdyż była zależna od surowców energetycznych. Nie uchroniła się przed inflacją oraz przed jednorocznym ujemnym wzrostem PKB, jednak rząd japoński bardzo szybko dostosował gospodarkę do nowych warunków. Wprowadzono m.in. racjonalizację zużycia energii, reprivatyzację wielu firm państwowych oraz restrukturyzację przemysłu, polegającą na przeniesieniu znacznych nakładów z przemysłu ciężkiego do gałęzi *high-tech*.

Do najważniejszych osiągnięć przemysłu japońskiego w latach 70. i 80. należy zaliczyć: dostosowanie sektora stalowego, energetycznego i petrochemicznego do wymogów ochrony środowiska; specjalizację stoczni w produkcji ogromnych kontenerowców; nastawienie gałęzi elektrycznej i elektronicznej na masową produkcję telewizorów kolorowych, aparatów fotograficznych, zegarków, instalacji klimatyzacyjnych, kalkulatorów oraz pierwszych komputerów; przeznaczenie gros produkcji samochodowej na eksport⁶³. Dzięki wewnętrznej reformie (jedynej tak kompleksowej na świecie) Japonia w dalszym ciągu cieszyła się wysokim wzrostem PKB (średnio 5% rocznie w latach 80.), a z produktów z kraju Kwitnącej Wiśni korzystała coraz większa rzesza ludzi na całym świecie. W końcu lat 80. co czwarty samochód i co drugi kolorowy telewizor, magnetowid, motocykl i magnetofon stereofoniczny pochodziły właśnie stamtąd⁶⁴.

Testem sprawdzającym kondycję ekonomiczną bloku zachodniego w świecie byłoby porównanie udziału tych krajów w produkcji takiego dobra, które

⁶² *Ibidem*, s. 300.

⁶³ T. Nakamura, *op. cit.*, s. 78–81.

⁶⁴ *Ibidem*, s. 67.

posiadało jedną z najistotniejszych funkcji w ówczesnym świecie. Niewątpliwie takim produktem był samochód. Przemysł motoryzacyjny miał już bogate tradycje i należał do „starych” sektorów, lecz nowe udoskonalenia elektroniczne oraz automatyzacja sprawiały, że pojazdy należały do wyrobów najbardziej zaawansowanych technologicznie. Otóż w klasyfikacji producentów samochodowych w 1985 r. w pierwszej dziesiątce znalazło się aż 9 państw z grupy zachodniej (zob. tab. 6).

Tabela 6. Produkcja samochodów osobowych w 1985 r. (w tys.)

Miejsce	Państwo	Wyprodukowane samochody
1	Stany Zjednoczone	8 002
2	Japonia	7 647
3	RFN	4 165
4	Francja	2 817
5	Włochy	1 384
6	ZSRR	1 332
7	Hiszpania	1 217
8	Kanada	1 075
9	Wielka Brytania	1 048
10	Szwecja	402

Źródło: B. R. Mitchell, *International Historical Statistics. Europe 1750–1988*, Houndmills 1992, s. 537; RS 1996, GUS, Warszawa 1996, s. 580.

4. Międzynarodowy handel

W obliczu komplikującej się sytuacji w gospodarce światowej na początku lat 70., doszło do poważnych przeobrażeń w dziedzinie międzynarodowej wymiany handlowej. Na zmiany w międzynarodowym podziale pracy największy wpływ wywierały procesy technologiczne oraz polityka handlowa najsilniejszych ekonomicznie regionów. Rozwój elektroniki, informatyki, energetyki atomowej, osiągnięcia w dziedzinie biotechnologii (lata 80.) i materiałoznawstwa zaczęły oddziaływać ze wzmożoną siłą na handel zagraniczny.

Natomiast w światowej polityce handlowej w latach 70. przeważał protekcjonizm (nie dotyczył on Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej). Impas w kwestii redukcji cel został przerwany w kolejnej, tokijskiej rundzie GATT, toczącej się w latach 1976–1979. Podczas negocjacji udało się obniżyć cła w granicach 38–40% oraz przyjęto zasady niedyskryminacji w handlu międzynarodowym. Pomimo stopniowego (począwszy od lat 40. XX w.) zmniejszania i znoszenia cel okazało się, że w połowie lat 80. wciąż

jeszcze 2/3 globalnych obrotów podlegało różnego rodzaju restrykcjom eksportowym i importowym. Dlatego też przed urugwajską rundą GATT postanowiono skoncentrować się na likwidacji pozostałych barier, subsydiów rządowych, odrzuceniu limitów inwestycyjnych oraz uporządkowaniu kwestii związanych z markami handlowymi i prawami autorskimi⁶⁵.

Z pewnością do zwiększenia roli organizacji gospodarczych, działających pod auspicjami ONZ, przyczyniło się zerwanie „żelaznej kurtyny” i normalizacja w stosunkach Wschód–Zachód. Wydarzenia te ułatwiły współpracę międzynarodową na wszystkich płaszczyznach, w szczególności w dziedzinie liberalizacji handlu światowego. W wyniku długotrwałych rozmów podczas ósmej rundy rokowań w ramach GATT – rundy urugwajskiej w latach 1986–1994 – postanowiono dokonać kolejnej, tym razem blisko 40%, redukcji stawek celnych w międzynarodowym handlu. W wyniku „gattowskich” postanowień 94% światowych obrotów miało być uwolnione z taryf celnych. Oprócz redukcji cel, podczas negocjacji uzgodniono dalsze ograniczenie subsydiów w eksporcie produktów rolnych oraz poddano wielostronnym regulacjom nowe dziedziny obrotu międzynarodowego: handel usługami, ochronę praw własności intelektualnej i handlowe aspekty polityki inwestycyjnej⁶⁶.

Na koniec rundy urugwajskiej, na spotkaniu w marokańskim Marrakeszu w kwietniu 1994 r., ogłoszono umowę w sprawie powołania Światowej Organizacji Handlu (WTO – *World Trade Organisation*), która oficjalnie 1 stycznia 1995 r. zastąpiła działający od 1947 r. GATT. WTO, z siedzibą w Genewie, jest organizacją nadzorującą realizację zobowiązań międzynarodowych w dziedzinie handlu. Dokonuje przeglądu polityki handlowej krajów członkowskich, rozstrzyga spory między nimi oraz jest miejscem multilateralnych negocjacji⁶⁷. Znaczenie WTO wzrosło w momencie pozyskania do tej organizacji Chin, których wpływ na globalną ekonomikę jest coraz większy.

Kryzys walutowo-energetyczny odbił się niekorzystnie na międzynarodowym podziale pracy. Dynamika handlu światowego uległa załamaniu. Roczne tempo obrotów spadło z ponad 10% w latach 1971–1975 do około 3–4% w latach 1976–1980. Do jeszcze większego regresu doszło na początku lat 80. W Stanach Zjednoczonych wartość eksportu nawet spadła o 1,5%. Lepiej przed recesją broniły się państwa EWG (tempo w latach 1979–1983

⁶⁵ J. Kaliński, *op. cit.*, s. 296.

⁶⁶ *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, Warszawa 1996, s. 263–264.

⁶⁷ Zob. szerzej: J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, *Od GATT do WTO*, Warszawa 1995; J. Wijaszka, *Światowa Organizacja Handlu*, „Sprawy Międzynarodowe” 1995, nr 3.

wynosiło 2%) i Japonia (ponad 10%!)⁶⁸. Udział krajów uprzemysłowionych w światowym handlu zmniejszył się z blisko 72% w 1970 r. do ponad 63% w 1980 r., natomiast w ramach wymiany międzynarodowej zdecydowanie wzrosła pozycja krajów rozwijających się – odpowiednio z 17,5% do prawie 28%. Po 1983 r. wskaźniki międzynarodowej wymiany wracały do „normy”. Kraje uprzemysłowione odzyskiwały utraconą pozycję, a dynamika obrotów handlowych ponownie w szybkim tempie rosła. Regionem najszybciej rozwijającym się była Europa Zachodnia, której eksport wzrastał szybciej niż produkcja i podnosił się średnio o ponad 5% rocznie⁶⁹ (zob. efekty tego „skoku” na wykresie 3).

W okresie lat 70. pogłębiło się uzależnienie państw uprzemysłowionych od importu surowców i energii. Ocenia się, że Europa Zachodnia sprowadzała około 70% zużywanych surowców, a Japonia – blisko 90%. Stany Zjednoczone importowały 100% potrzebnego im kolumbitu, 98% manganu i kobaltu, 89% chromu, 87% aluminium, 85% cyny i 71% niklu. Kupowały też poważne ilości rud żelaza, cynku, miedzi i ołowiu. Największe znaczenie miało uzależnienie się krajów uprzemysłowionych od importu energii, a w szczególności ropy naftowej. Udział ropy w bilansie energetycznym świata wzrósł z 6% w 1914 r. do ponad 50% na początku lat 70. Na początku lat 80., pod wpływem drugiego kryzysu energetycznego, podjęto inwestycje surowcowe w USA, Kanadzie, Australii i RPA.

Pozycja Stanów Zjednoczonych w handlu światowym uległa pewnemu osłabieniu. Udział USA w eksporcie światowym zmniejszył się z ponad 13% w 1970 r. do niecałych 11% w 1986 r. Zmalał także wkład Stanów Zjednoczonych w eksport wyrobów przemysłowych z 16% w 1979 r. do poniżej 15% w 1988 r.⁷⁰ Zmiany te wpłynęły na osłabienie pozycji dolara. Przestał być on jedyną walutą „uprzywilejowaną”. Stopniowo wytworzył się system, który można określić jako wielowalutowy, mimo to dolar pozostał główną walutą rozliczeń międzynarodowych. Dewizy dolarowe stanowiły na początku lat 80. około 80% rezerw banków centralnych, a około 50% eksportu światowego rozliczano w walucie amerykańskiej. Pozycji dolara w ramach funkcjonowania pieniądza światowego nie zastąpiły szerzej Specjalne Prawa

⁶⁸ *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*, ed. S. A. Marglin, B. Schor, Oxford 1990, s. 47.

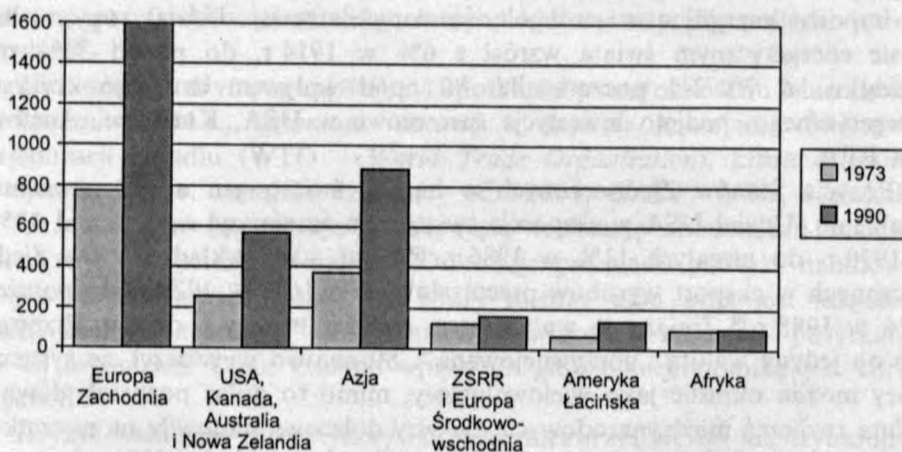
⁶⁹ Większość państw europejskich (bez bloku socjalistycznego) oraz Ameryka Północna wróciły na ścieżkę szybkiego wzrostu tempa obrotów handlowych (D. H. Aldcroft, *op. cit.*, s. 231).

⁷⁰ *The British Economy...*, s. 12. Struktura geograficzna handlu zagranicznego USA w 1980 r. przedstawiała się następująco: import – Kanada (17%), Japonia (13%), Meksyk (5%), RFN (5%), a eksport – Kanada (16%), Japonia (ponad 9%), Meksyk (7%), Wielka Brytania i RFN (razem ponad 10%). *RS 1996*, s. 662.

Ciągnięcia (SDR od 1981 r. wyliczano z koszyka 5 walut: dolara USA, marki RFN, brytyjskiego funta szterlinga, francuskiego franka i japońskiego jena⁷¹) ani też inne formy pieniądza międzynarodowego.

Beneficjentami osłabienia handlu amerykańskiego stały się kraje Europy Zachodniej. Korzystały one ze skutków wprowadzenia strefy wolnego handlu, unii celnej, liberalizacji w przepływie kapitału oraz stabilizacji kursów walutowych. Już w okresie 1960–1972 udział importu wewnątrz EWG wzrósł z 38 do 54%, w latach 1972–1981 nieznacznie się obniżył do 50%, ale w latach 80. ponownie nastąpił wzrost indeksu do około 58%⁷². Najlepiej widać to w strukturze wymiany Wielkiej Brytanii, gdzie obroty z Europą Zachodnią w latach 1972–1985 zwiększyły się z 43% do ponad 60%. Handel ze Stanami Zjednoczonymi stanowił w połowie lat 80. tylko 12%, z Japonią ponad 3%, a z blokiem sowieckim – 2%⁷³.

Wykres 3. Wartość światowego eksportu według regionów w 1973 i 1990 r.
(ceny stałe w mld dol. o sile nabywczej z 1990 r.)



Źródło: jak wykres 2, s. 362.

⁷¹ Koszyk 5 walut zastąpił dotychczasowy system oparty na 16 walutach. Proporcje w nim były następujące: dolar – 42%, marka – 19%, jen, frank i funt – po 13% (J. Głuchowski, *op. cit.*, s. 20).

⁷² Z. Wysocka, J. Witkowska, *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Warszawa 1999, s. 74.

⁷³ *The Economic History of Britain...*, s. 259.

W połowie lat 80. na pierwsze miejsce w światowym handlu awansowały Niemcy Zachodnie, które zdystansowały pod tym względem Stany Zjednoczone (zob. tab. 7). Jeszcze większa była przewaga RFN w eksporcie światowym produktów przemysłowych. Jej udział w latach 80. wynosił 20,5% i kraj ten wyprzedzał Japonię (18%) i USA (15%). W niemieckiej wymianie już od lat 60. obserwowalna była tendencja do wzrostu eksportu gotowych produktów (samochody, produkty chemiczne, elektryczne), które w latach 80. stanowiły ponad 50% wywozu. Surowce oraz niedokończone wyroby tworzyły mniej niż 1/3 część eksportu, a produkty rolne niewiele ponad 10%⁷⁴.

Na trzecim miejscu w światowej wymianie pewnie plasowała się Japonia, która wciąż pięła się w górę, osiągając w końcu lat 80. ponad 10% udział w globalnym handlu. W 1980 r. głównymi odbiorcami japońskiego eksportu były: Stany Zjednoczone (24,5%) oraz Korea Południowa, Tajwan, Hongkong, Singapur i Chiny (razem 19%), a importerami: USA (ponad 17%), Indonezja (ponad 9%) i Australia (5%)⁷⁵.

Tradycyjnie już miejsca 4–6 w światowym handlu zajmowały trzy kraje europejskie: Francja, Wielka Brytania i Włochy. Dalsze pozycje należały do Holandii, Beluksu, ZSRR i Kanady (po ponad 3% udziale w handlu światowym). Znaczący wkład w eksport miała też Arabia Saudyjska (5,6% w 1980 r.)⁷⁶. Zwraca uwagę wzrost znaczenia wysoko rozwiniętych krajów w wymianie międzynarodowej w drugiej połowie lat 80. Po okresie recesji z początku lat 80. tym państwom udało się ponownie osiągnąć połowę wymiany całego świata.

Tabela 7. Udział procentowy w światowym eksporcie krajów o największym udziale w handlu światowym w latach 1982 i 1987

Państwo	1982	1987
Stany Zjednoczone	12,2	10,5
Niemcy Zachodnie	10,4	12,7
Japonia	8,2	9,9
Wielka Brytania	5,7	5,7
Francja	5,5	6,2
Włochy	4,4	5,0
Razem	46,4	50,0

Źródło: V. Zamagni, *The Economic History of Italy 1860–1990*, Oxford 1997, s. 365 (cyt. za: GATT, *International Trade Statistics*).

⁷⁴ *The British Economy...*, s. 12, 150; A. Sommariva, G. Tulio, *German Macroeconomic History, 1880–1979. A Study of the Effects of Economic Policy on Inflation, Currency Depreciation and Growth*, London 1987, s. 50.

⁷⁵ RS 1996, s. 661.

⁷⁶ Zob. szczegóły: *Świat w przekroju 1981*, s. 442.

Charakterystyczny dla lat 80. był rosnący popyt na rynku światowym na środki automatyzacji – urządzenia energo- i materiałoszczędne, aparaturę kontrolno-pomiarową i wyroby elektroniczne. Bezspornie czołowa rola w tym względzie przypadła mikroelektronice. Jej szybki rozwój rozpoczął się w połowie lat 70. W 1982 r. wartość sprzedanych komputerów osiągnęła sumę 10 mld dol. W 1986 r. obrót wyrobami przemysłu elektronicznego stanowił już 7% handlu światowego. Największym eksporterem tych produktów była Japonia, która osiągnęła poziom eksportu USA w tej dziedzinie w 1983 r. W eksporcie towarów naukochłonnych przodowały Stany Zjednoczone (32% ogółu wywozu), Wielka Brytania (25%), Japonia (23%), RFN (18%) i Francja (17%). Zbliżona kolejność dotyczyła też eksportu produktów o najwyższej technologii. I w tym względzie nie miały sobie równych Stany Zjednoczone (ponad 25% udziału w światowym handlu w 1984 r.), które wyprzedzały Japonię (ponad 20%) i RFN (14,5%)⁷⁷.

W latach 70. sytuacja krajów socjalistycznych w dziedzinie handlu zagranicznego przedstawiała się niekorzystnie. Udział tych państw w wymianie światowej zmniejszył się z ponad 10% (początek lat 70.) do niewiele ponad 8% w 1980 r. Zdecydowaną większość towarów wymieniano w ramach obozu socjalistycznego (powyżej 50% na przełomie lat 70. i 80.). Główny partner krajów socjalistycznych – Związek Radziecki – przejawiał małą aktywność w dziedzinie handlu międzynarodowego. Jego udział w światowym eksporcie obniżył się przed 1980 r. do poziomu poniżej 4%. W latach 80. zarysowała się zwyżkowa tendencja w ramach wymiany z krajami rozwijającymi się, natomiast udział państw socjalistycznych w handlu z rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi wyraźnie malał.

Struktura towarowa eksportu krajów RWPG miała nadal charakter tradycyjny. W sytuacji, gdy cechą charakterystyczną światowej wymiany był stopniowy spadek znaczenia surowców i żywności (udział tych artykułów w obrotach handlowych zmniejszył się o ponad 20% w latach 1950–1972) oraz wzrost roli towarów przemysłowych, to podstawą eksportu krajów socjalistycznych była ciągle żywność (24% wymiany ZSRR i 17% RWPG) i surowce (ponad 40% handlu ZSRR i 38% RWPG)⁷⁸. Kraje socjalistyczne nie podążały za pozytywnymi przeobrażeniami w handlu międzynarodowym, m.in. z powodu opóźnień technologicznych.

W latach 80. w handlu światowym wzrosła wydatnie pozycja krajów rozwijających się. Stało się to głównie za sprawą państw nowo uprzemysłowionych, a zwłaszcza znajdujących się na kontynencie azjatyckim. Jeśli w 1985 r. na kraje rozwijające się przypadało około 25% światowego eksportu, to ponad 1/3 tego eksportu pochodziła z państw nowo uprzemys-

⁷⁷ D. H. Aldcroft, *op. cit.*, s. 242.

⁷⁸ *Ibidem*, s. 256.

lowionych. Wyłonienie się tej grupy państw naruszyło w pewnym sensie dotychczasowy schemat międzynarodowego podziału pracy: uprzemysłowione kraje kapitalistyczne – eksporterzy towarów przemysłowych oraz kraje rozwijające się – eksporterzy surowców.

W wyniku szerokiego zastosowania mikroelektroniki szczególnie szybko rozwijał się obrót usługami, zwłaszcza nowego typu, z zakresu informatyki, telekomunikacji i finansów. W 1970 r. wartość handlu usługami wynosiła 80 mld dol., a w 1985 r. już 500 mld (około 25% globalnego handlu światowego). W eksporcie Stanów Zjednoczonych na usługi przypadało około 50%, a w Wielkiej Brytanii – 46%. W latach 80. umocniła się też tendencja do przesuwania się bezpośrednich inwestycji zagranicznych do sektora usług, gdzie trafiało ich ponad 60%⁷⁹.

Państwa uprzemysłowione rozwijały swój handel zagraniczny w oparciu o kooperację produkcji i bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). W latach 70. średnioroczne tempo eksportu inwestycji bezpośrednich (ponad 22%) przewyższało tempo eksportu towarów (ponad 20%). W tym okresie BIZ Japonii wzrosły 3,8 razy, RFN – 2,6, a USA – 1,3⁸⁰.

W sumie największym eksporterem i odbiorcą BIZ na świecie były Stany Zjednoczone. Wprawdzie ich aktywność inwestycyjna zmalała w drugiej połowie lat 80. z 36 do 26%, jednak przewaga nad pozostałymi krajami była ogromna. Różnice te były mniejsze, jeśli porównuje się wyniki amerykańskie z całą Europą Zachodnią. Jej udział w eksporcie BIZ wzrósł z 44% w 1985 r. do ponad 50% w 1990 r. Japonia miała natomiast w końcu lat 80. udział ponad 10% (podobnie jak w sferze handlu)⁸¹. Eksport inwestycji krajów rozwijających się był marginalny (około 4%), podobnie jak bloku socjalistycznego. Największymi odbiorcami BIZ w świecie były, po Stanach Zjednoczonych (23% w drugiej połowie lat 80.), Wielka Brytania (14%), Francja, RFN i Holandia (ogółem cała Europa Zachodnia ponad 40%). Napływ BIZ do Japonii nie był duży (mniej niż 1%), natomiast kraje uprzemysłowione sporo inwestowały w krajach rozwijających się (pomimo spadku z 28% w 1985 r. do 21% w 1990 r.)⁸².

Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych rosła dalej w latach 90.⁸³ W końcu wieku ich roczny strumień osiągnął niespotykane dotychczas

⁷⁹ Ponad 30% BIZ trafiało natomiast do przemysłu przetwórczego (*Economic Evaluation of the Internal Market*, „European Economy” 1996, nr 4, s. 90).

⁸⁰ *Gospodarka światowa*, red. A. Marszałek, Łódź 1993, s. 171.

⁸¹ Jeśli chodzi o strukturę geograficzną inwestycji japońskich, to najwięcej kapitału kierowano do Ameryki Północnej, ponad dwukrotnie więcej niż do Europy i prawie trzykrotnie więcej niż do Azji (T. Nakamura, *op. cit.*, s. 262).

⁸² Z. Wysokińska, J. Witkowska, *op. cit.*, s. 135 (cyt. za: *World Investment Report 1998. Trends and Determinants*, UNCTAD, New York 1998).

⁸³ Wielkość światowych BIZ w latach 1970–1995 wzrosła, podobnie jak globalnego eksportu, ponad 15-krotnie. W połowie lat 90. 90% BIZ przypadało na kraje rozwinięte gospodarczo (P. Bairoch, *op. cit.*, s. 414).

rozmiary. W 1998 r., licząc od 1987 r., stopa wzrostu BIZ wyniosła około 45,6% po stronie wypływu i 43,8% po stronie napływu. Kwotowo sytuacja przedstawiała się następująco: w 1998 r. wypłynęło 649 mld dol., napłynęło zaś 644 mld; w 1999 r. nastąpił dalszy wzrost – odpowiednio 865 mld dol. i 800 mld. W 1998 r. działalność ta koncentrowała się w krajach wysoko rozwiniętych. Napływ BIZ do tych państw i ich odpływ z tej grupy krajów osiągnął poziom w wysokości odpowiednio 460 mld dol. i 595 mld. W krajach rozwijających się przepływy BIZ miały tendencję spadkową, natomiast do Europy Środkowej i Wschodniej utrzymywały się na stabilnym poziomie (19 mld dol.)⁸⁴.

Zmiana struktury geograficznej handlu towarami i usługami oraz międzynarodowego przepływu kapitału była *signum temporis* w gospodarce światowej. Pogłębiły się w niej tendencje do triadyzacji. Zamiast prymatu jednego kraju lub regionu funkcjonowały trzy centra, które decydowały o kształcie globalnej ekonomiki. Były to Stany Zjednoczone, Europa Zachodnia oraz Japonia wraz z azjatyckimi „tygrysami”. W dziedzinie międzynarodowej wymiany nie miały one do końca lat 80. żadnych poważniejszych rywali.

W ostatniej dekadzie XX stulecia rola handlu międzynarodowego w światowej gospodarce zwiększyła się jeszcze bardziej. W tym czasie światowy import (bez Rosji i Europy Środkowowschodniej) powiększył się o 72% (w latach 80. o 37%), natomiast eksport o 71% (we wcześniejszej dekadzie o 35%). Kraje rozwijające się gospodarczo zmniejszały dystans do państw uprzemysłowionych. Roczna dynamika ich importu w latach 90. wynosiła ponad 9% (państw rozwiniętych natomiast – 6,7%), wyższe też było ich tempo eksportu – 11% (a państw rozwiniętych – niecałe 6%).

Tabela 8. Tempo handlu światowego (import + eksport) w latach 1980–1999 (1990 = 100)

	1980	1990	1995	1999
ŚWIAT (bez Rosji i Europy Środkowowschodniej)	64	100	137	172
Kraje rozwinięte gospodarczo	65	100	128	163
Kraje rozwijające się	61	100	166	201
Ameryka Północna	66	100	137	186
Azja	61	100	123	136
Europa Zachodnia	65	100	125	159
Oceania	62	100	135	171

Źródło: RS 2001, s. 596–597.

⁸⁴ Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym globalnym handlu technologiami*, Warszawa–Łódź 2001, s. 70–73.

Mimo znacznego postępu w handlu międzynarodowym krajów rozwijających się, nadal dominującą pozycję zajmowały państwa wysoko rozwinięte. W końcu lat 90. około 80% obrotów światowego eksportu i około 77% importu przypadało na grupę dwudziestu najbogatszych państw globu. Największymi importerami w 1999 r. były: Stany Zjednoczone (18,1% całości światowego importu), Niemcy (8,4%), Wielka Brytania (5,7%), Japonia (5,5%), Francja (5,2%); zaś eksporterami: USA (12,5%), Niemcy (9,8%), Japonia (7,6%), Francja (5,4%) i Wielka Brytania (4,9%)⁸⁵.

Stany Zjednoczone zajmowały wprawdzie pierwsze miejsce w handlu światowym, ale ich poważnym problemem był wysoki ujemny bilans w dziedzinie wymiany z zagranicą. Niewątpliwy wpływ na sytuację w handlu międzynarodowym miał kryzys finansowy (1997) w uprzemysłowionych krajach azjatyckich (na rynki te przypadało 30% międzynarodowych obrotów). W tej sytuacji nawet potężna Japonia boleśnie odczuła obniżanie popytu swoich mniejszych azjatyckich sąsiadów.

Jeśli chodzi o dynamikę importu i eksportu, to w Europie wyróżniała się grupa kilku mniejszych krajów, a zwłaszcza Irlandia i Finlandia, które w konsekwencji przyspieszonej industrializacji i polityki proeksportowej osiągnęły imponujące tempo i wysoki, dodatni bilans handlu. Europa Środkowowschodnia, mimo dobrych rezultatów Węgier, Czech i Polski, miała nadal nikły udział w międzynarodowym podziale pracy. Natomiast w krajach Trzeciego Świata wzrosła dynamika handlu zagranicznego Argentyny i Chin, a wśród krajów afrykańskich tylko RPA znalazła się w pierwszej dwudziestce państw najszybciej rozwijających wymianę zagraniczną⁸⁶.

5. Tendencje integracyjne

W 1969 r. zakończył się okres przejściowy w Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej oraz podjęte zostały przygotowania na rzecz budowy unii gospodarczej. W latach 70. dokonano postępu w realizacji procesów integracyjnych, zwłaszcza w dziedzinie handlu i współpracy walutowej. EWG stawała się coraz silniejsza. Pierwsze rozszerzenie, tzw. północne, dokonało się w 1973 r., kiedy do sześciu państw dołączyły 3 kolejne: Wielka Brytania, Irlandia i Dania⁸⁷. W latach 80. przeprowadzono dwa następne rozszerzenia

⁸⁵ P. Bairoch, *op. cit.*, s. 414–415; RS 2001, s. 706–707.

⁸⁶ RS 2001, s. 706–707; A. Maddison, *The World Economy...*, s. 361–362.

⁸⁷ Norwegia, pomimo kilkuletnich negocjacji oraz aprobaty ze strony EWG, nie została jej członkiem, gdyż społeczeństwo tego kraju odrzuciło w referendum taką możliwość. Zob. więcej nt. rozszerzeń EWG w: C. Preston, *Enlargement and Integration in European Union*, New York 1997, s. 41.

(tzw. śródziemnomorskie), w wyniku których członkami EWG zostały Grecja (1981 r.), Hiszpania i Portugalia (1986 r.). W tym czasie następowało też zbliżenie na linii EWG–EFTA, a na polepszenie stosunków między obu ugrupowaniami wpłynęła Deklaracja Luksemburska z 1984 r., która po raz pierwszy otwierała drogę wszystkim krajom Europy Zachodniej do rozszerzenia współpracy poza strefę wolnego handlu i unię celną. Jeszcze większe znaczenie dla integracji europejskiej miało ogłoszenie w 1986 r. Jednolitego Aktu Europejskiego, który rozszerzał cele i zadania EWG (m.in. na współpracę w dziedzinie socjalnej i ochrony środowiska) oraz ustanawiał podstawy prawne prowadzonej już przez Wspólnotę działalności, nie zapisanej jeszcze formalnie w Traktatach Rzymskich (m.in. współpraca w dziedzinie walutowej oraz nowoczesnej technologii)⁸⁸. Organy EWG uzyskiwały nowe kompetencje, które wzmacniały ich ponadnarodowy charakter. Europa Zachodnia uczyniła znaczny krok na drodze do unii ekonomicznej i monetarnej.

Proces integracji ekonomicznej był kontynuowany w latach 90. i objął praktycznie cały świat, tym niemniej najodważniejsze decyzje podejmowano w tym zakresie wciąż na kontynencie europejskim. Dzięki długoletniej współpracy EWG i EFTA udało się na początku lat 90. ogłosić projekt utworzenia Europejskiego Obszaru Gospodarczego, w którego skład weszły, obok dwunastu państw EWG, także pozostałe państwa Europy Zachodniej (z wyjątkiem Szwajcarii). Funkcjonowanie EOG było możliwe dzięki zniesieniu przeszkód w swobodnym przepływie towarów, usług, kapitału i osób. Te cztery podstawowe warunki zostały uzupełnione programami, obejmującymi współpracę w dziedzinach: ochrony środowiska, naukowo-badawczej, ochrony konsumenta, polityki socjalnej i kulturalnej. Kraje, które ratyfikowały układ ogłoszony w Porto w 1992 r., godziły się na stopniowe usunięcie barier technicznych w handlu, liberalizację przepływu towarów, uproszczenie kontroli i procedur celnych. Ponadto wprowadzony został swobodny transfer kapitałów, inwestycji oraz usług bankowych i finansowych. Ustalono także, że w stosunku do przepływu kapitałów stosowana będzie klauzula narodowa, zobowiązująca kraje do traktowania kapitału zagranicznego nie gorzej niż własnego⁸⁹.

Równocześnie z pracami nad powołaniem EOG przygotowywano projekt zmian w samej EWG. Już w 1991 r. zawarto w Maastricht porozumienie o powstaniu Unii Europejskiej (weszło ono w życie w 1993 r.). W ten sposób zdecydowano o utworzeniu do końca wieku unii ekonomicznej

⁸⁸ *Jednolity Akt Europejski*, [w:] *Dokumenty Wspólnot Europejskich*, oprac. A. Przyborska-Klimczak, S. Skrzydło-Tefelska, Lublin 1994, s. 311–315. Zob. też: J. Ruszkowski, E. Górnicz, M. Żurek, *Leksykon integracji europejskiej*, Warszawa 1998, s. 95–96.

⁸⁹ T. Blanchet, R. Piipponen, M. Westman-Clement, *The Agreement on the European Economic Area (EEA). A Guide to the Free Movement of Goods and Competition Rules*, Oxford 1994.

i monetarnej. Na obszarze Unii Europejskiej dopuszczono do całkowitego wolnego przepływu towarów, usług, kapitału, siły roboczej i ludzi. Traktat z Maastricht stanowił kolejny stopień realizacji coraz ściślejszej unii narodów Europy i zmierzał do zacieśniania stosunków ekonomicznych i politycznych państw członkowskich⁹⁰.

Do podstawowych osiągnięć traktatu z Maastricht zalicza się: utworzenie unii gospodarczej i walutowej z własną samodzielną walutą, zobowiązanie się krajów członkowskich do prowadzenia wspólnej polityki zagranicznej, obronnej i bezpieczeństwa na bazie Unii Zachodnioeuropejskiej, rozszerzenie działalności UE o nowe podmioty gospodarcze⁹¹, zintensyfikowanie współpracy na polu wymiaru sprawiedliwości i polityki wewnętrznej, wzmocnienie kompetencji Parlamentu Europejskiego poprzez m.in. możliwość weta wobec decyzji Rady UE, a także ustanowienie obywatelstwa UE oraz powołanie nowych organów⁹².

Jednym z głównych zadań w procesie budowy unii ekonomicznej i monetarnej było więc pogłębienie integracji europejskiej w dziedzinie polityki społecznej, ochrony środowiska i w innych dziedzinach, takich jak rozwój transeuropejskiej sieci transportowej i energetycznej, dążenie do osiągnięcia wysokiego poziomu ochrony zdrowia, edukacji, kultury, zapewnienie ochrony praw konsumenta, bezpieczeństwo obywateli i rozwój turystyki⁹³.

Czwarte rozszerzenie Unii Europejskiej stało się faktem 1 stycznia 1995 r., kiedy to jej nowymi członkami zostały: Austria, Finlandia i Szwecja, natomiast Norwegia, mimo pozytywnej oceny Komisji Europejskiej, odrzuciła możliwość członkostwa (po kolejnym nieudanym referendum)⁹⁴. Ponadto w końcu lat 90. przygotowywano pole do dalszego poszerzenia UE, tym razem o kilkanaście nowych krajów z Europy Środkowo-wschodniej i Południowej. Dlatego też w 1997 r. ogłoszono postanowienia traktatu amsterdamskiego – dokumentu nowelizującego dotychczasowy dorobek traktatowy

⁹⁰ M. Greta, W. Kasperkiewicz, *Podstawy integracji europejskiej*, Łódź 1999, s. 50.

⁹¹ Należą do nich m.in. sektory: przemysłu, transportu, telekomunikacji, energetyki, ochrony konsumenta, edukacji, szkolenia zawodowego, ochrony zdrowia, polityki społecznej, ochrony środowiska, a także dziedziny kultury.

⁹² Między innymi Europejskiego Banku Centralnego, Komitetu Regionów, Komitetu Ekonomicznego i Finansowego. Opracowane na podstawie: *Traktat o Unii Europejskiej*, [w:] *Dokumenty Wspólnot Europejskich*, s. 316–334; *The Maastricht Treaty: Extracts from the Treaty on European Union and some of the annexed Protocols (1992)*, [w:] *Documents on European Union*, ed. A. G. Harryvan, J. van der Harst, Houndmills 1997, nr 74, s. 273–285; zob. też: K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja polityczna*, [w:] *Unia Europejska*, Warszawa 1998, s. 342–369.

⁹³ *Treaty on European Union, ECSC – EEC – EAEC*, Brussels 1992; Z. Doliwa-Klepicki, *Wspólnoty Europejskie: UE, CECA, EWG, EURATOM: analiza oraz wybrane dokumenty*, Białystok 1993; *Integracja europejska*, red. A. Marszałek, Łódź 1997.

⁹⁴ C. Preston, *op. cit.*, s. 91–107.

UE. Do najważniejszych postanowień przyjętych w Amsterdamie przez ministrów spraw zagranicznych państw Piętnastki zalicza się: dokonanie modyfikacji wspólnotowych i unijnych praw podstawowych (m.in. możliwość nakładania sankcji na państwa nie respektujące elementarnych zasad demokracji, wprowadzenie zasady równouprawnienia kobiet i mężczyzn, nałożenie obowiązku ochrony środowiska itp.), przeprowadzenie zmian instytucjonalnych i modyfikacji procedur decyzyjnych. Zapewniona została również możliwość wstrzymywania się od głosu w szczególnych przypadkach w sprawach polityki zagranicznej oraz jednomyslność przy rozpatrywaniu kwestii istotnych dla interesów narodowych poszczególnych państw. Ponadto przeprowadzone zostały zmiany odnoszące się do współpracy w dziedzinie wymiaru sprawiedliwości i spraw wewnętrznych⁹⁵.

Wprowadzenie w życie tych postanowień dokonywało się z pewnymi trudnościami, niemniej jednak zasadnicze decyzje z Maastricht i Amsterdamu były realizowane i przyniosły znaczące korzyści państwom członkowskim. Budowa jednolitego rynku wewnętrznego doprowadziła do oszczędności, wynikających ze zniesienia barier handlowych wewnątrz UE i z pełnej liberalizacji rynku finansowego, z nasilenia się konkurencji wewnętrznej, zwiększenia skali produkcji, a także zniesienia ograniczeń w zakresie dostępu do rynku zamówień publicznych.

Ocena ekonomicznych efektów jednolitego rynku wewnętrznego została dokonana na zlecenie Komisji Europejskiej i dotyczyła kilku podstawowych obszarów, tj. handlu zagranicznego, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zmian strukturalnych w przemyśle, konkurencji, lokalizacji zasobów, dochodu, zatrudnienia i konwergencji między krajami członkowskimi. Z przeprowadzonej analizy wynikał generalny wniosek: realizacja zadań unijnych doprowadziła do wzrostu efektywności ekonomicznej i podniesienia dobrobytu w krajach Unii⁹⁶.

Dla poparcia tej oceny warto przytoczyć kilka konkretnych danych. Z tytułu przynależności do jednolitego rynku wzrósł o kilka procent handel wewnątrz UE. Doszło też, wbrew poważnym obawom, do ułatwienia dostępu krajom trzecim do wspólnego rynku. Poprawa efektywności gospodarowania i silna konkurencja umożliwiła znaczącą restrukturyzację przemysłu, a w rezultacie – redukcję kosztów inwestowania i wytwarzania. Zmiany struktury europejskiego przemysłu przejawiały się w szybkim wzroście przejęć i fuzji, koncentracji produkcji oraz w zmianach wielkości firm i uzyskania większej efektywności. Rosnąca koncentracja produkcji wystąpiła przede wszystkim w przemysłach technologicznie intensywnych, tj. w tele-

⁹⁵ J. Ruszkowski, E. Górnicz, M. Żurek, *op. cit.*, s. 205–210. Zob. szerzej: S. Parzymies, *Traktat Amsterdamski o Unii Europejskiej*, „Sprawy Międzynarodowe” 1997, nr 3, s. 9–22.

⁹⁶ Z. Wysokińska, J. Witkowska, *op. cit.*, s. 150–152.

komunikacji, transporcie, przemyśle spożywczym oraz w wytwórczości sprzętu elektrycznego i pomiarowego. Jednolity rynek wewnętrzny wyraźnie przyspieszył konwergencję cenową. Jej zakres był zróżnicowany w zależności od grup towarowych, największą odnotowano w dobrach konsumpcyjnych i w sprzęcie inwestycyjnym. Oddziaływanie na ceny i stopy inflacji ułatwiało prowadzenie polityki makroekonomicznej w UE.

Kraje członkowskie Unii osiągnęły w wyniku realizacji jednolitego rynku wewnętrznego dodatkowy przyrost PKB, szacowany na 60–80 mld ECU, tj. 1–1,5% ponad poziom przewidywanego PKB, w przypadku, gdyby nie wdrażano w życie tego programu. Z tego samego powodu wzrosło też zatrudnienie od 300 tys. do 900 tys. Największe korzyści były udziałem Irlandii, Hiszpanii, Portugalii i Grecji, czyli nowych krajów członkowskich. W 1993 r. w Hiszpanii, Portugalii i Grecji wartość dodana brutto była prawie o 7% wyższa, w porównaniu z ekstrapolowanym trendem rozwoju sprzed 1987 r., a w Irlandii aż o 40%. Generalnie tempo wzrostu gospodarczego w UE powiększyło się o 1–2% w 2000 r. w porównaniu do 1999 r.

Pozytywne efekty przyniosła realizacja unii walutowej. Ocenia się, że po wejściu w życie unii ekonomicznej i monetarnej w siedmiu krajach UE odnotowano nadwyżkę budżetową. Jednocześnie poprawiła się sytuacja finansów publicznych (w 1998 r. deficyt spadł do 1,5%, a w 1999 r. do 0,6%). Początkowo po wprowadzeniu euro (1 stycznia 1999 r.) „ujawniła się” silna deprecjacja (około 30%) tej waluty względem dolara USA i innych walut międzynarodowych. W następnych latach siła nabywcza euro stopniowo rosła⁹⁷.

Nie we wszystkich obszarach programy unijne przynosiły tak szybkie i dobre rezultaty. Wiele trudności następczała m.in. realizacja polityki integracyjnej w rolnictwie. Niektóre państwa członkowskie nie chciały ponosić wysokich kosztów wspierania rolnictwa. W latach 90. udział wydatków na finansowanie rolnictwa oscylował w granicach 50% wydatków budżetu unijnego (ale w latach 70. wahał się w granicach 70–90%)⁹⁸.

Znaczny postęp integracji dokonał się także w poszczególnych obszarach europejskich. Wysoki stopień zintegrowania osiągnął zwłaszcza Beneluks oraz region nordycki. Największy wymierny efekt integracji objawił się tam na rynku dóbr. Dzięki liberalizacji handlu udało się zwiększyć, a następnie utrzymać, wysokie wewnętrzne obroty w eksporcie i imporcie. Podobnie jak na rynku towarów, wprowadzono na tych obszarach swobodny przepływ usług i kapitałów. Powiązania ekonomiczne na szczeblu wspólnego rynku były tam bardziej znaczące niż w innych regionach europejskich. Ponadto do najważniejszych osiągnięć integracji nordyckiej należał wspólny rynek

⁹⁷ *Ibidem*, s. 154–157.

⁹⁸ M. Greta, W. Kasperkiewicz, *op. cit.*, s. 155.

pracy, który był symbolem „wolności ekonomicznej” obywatela Północy. Zaawansowanie poszczególnych etapów integracji ekonomicznej sprawiało, iż Beneluks i blok nordycki tworzyły swego rodzaju integrację w integracji⁹⁹.

Próby ustanowienia ugrupowania integracyjnego w Europie Środkowo-wschodniej podjęły się także kraje z Grupy Wyszehradzkiej: Polska, Czechosłowacja i Węgry. Jednak działające od 1993 r. Środkowoeuropejskie Porozumienie o Wolnym Handlu (CEFTA) nie miało wielkiego wpływu na stosunki gospodarcze państw ją tworzących. Rozwój handlu w ramach CEFTA (mimo stopniowego rozszerzania tego ugrupowania z czterech do siedmiu członków) nie pobudził jednak współpracy o charakterze integracyjnym¹⁰⁰.

Do aktywizacji procesów integracyjnych dochodziło także na obszarach pozaeuropejskich. Stany Zjednoczone nawiązały bliższą współpracę w regionie amerykańskim. W grudniu 1992 r. podpisano układ o utworzeniu strefy wolnego handlu NAFTA (wszedł on w życie 1 stycznia 1994 r.), obejmujący USA, Kanadę i Meksyk. Układ ten przewidywał zniesienie barier handlowych między sygnatariuszami porozumienia. Z blisko 400 milionami mieszkańców, trzy kraje północnoamerykańskie utworzyły drugą, pod względem wielkości po Europejskim Obszarze Gospodarczym, strefę wolnego handlu na świecie (a przed wejściem postanowień z Porto i Maastricht przez krótki czas nawet największą)¹⁰¹.

Dokonał się też postęp w integracji latynoamerykańskiej. Wspólny rynek utworzyły Argentyna, Brazylia, Paragwaj i Urugwaj. Aktywność zwiększyła Grupa Andyjska (Boliwia, Ekwador, Kolumbia, Peru i Wenezuela). Czyniono także starania o integrację całego obszaru obu Ameryk, jednak – w przeciwieństwie do obszaru europejskiego (gdzie zachowana została równowaga ekonomiczna między poszczególnymi państwami) – zwłaszcza kraje Ameryki Łacińskiej obawiały się dominacji we wspólnym rynku Stanów Zjednoczonych

⁹⁹ Ważną częścią współpracy sąsiedzkiej (w przypadku Skandynawii, nie tylko dwustronnej, lecz także trójstronnej) był stan integracji przygranicznej krajów nordyckich. Stopień i charakter integracji sąsiedzkiej był doskonałym miernikiem kondycji i efektywności integracji całego ugrupowania regionalnego. Integracja krajów sąsiadujących ze sobą w znacznym stopniu determinuje więc charakter i efektywność integracji wielostronnej. Biorąc pod uwagę osiągnięcia poszczególnych okręgów przygranicznych w Skandynawii, jasne się staje, iż wielostronna współpraca sąsiedzka tych państw, poczynając od ich lokalnego poziomu, była fundamentem integracji całości tego regionu. Ta współpraca może więc być przykładem integracji regionalnej w całej Europie (R. Matera, *Integracja...*, s. 218).

¹⁰⁰ J. Skodlarski, *Integracja sąsiedzka w Europie Centralnej. Przeszłość i teraźniejszość*, Łódź 1997, s. 73. Por. M. Perczyński, *Współpraca państw Grupy Wyszehradzkiej a integracja europejska*, „Sprawy Międzynarodowe” 1993, nr 2, s. 61–78.

¹⁰¹ Krytycy porozumienia zwracali uwagę na zagrożenie rynku pracy Stanów Zjednoczonych i Kanady przez eksport siły roboczej z Meksyku, mającego najniższe koszty pracy. Jednak przeważający zwolennicy utworzenia tego ugrupowania zwracali uwagę na zwiększenie wzajemnych obrotów handlowych między członkami NAFTA (*Leksykon państw świata...*, s. 239).

(nawet mimo faktu, iż niektóre z nich mają dodatni bilans handlowy z tym krajem). W regionie Azji inicjatywy w organizowaniu Wspólnoty Gospodarczej Oceanu Spokojnego podjęła się Japonia, jednak stopień zaawansowania tego projektu jest jeszcze niewielki.

6. Narastanie współzależności międzynarodowej

Za trzy podstawowe źródła wzrostu współzależności w gospodarce światowej w latach 1970–2000 uznaje się: rozwój transportu i komunikacji, zwiększanie się wydajności pracy i dochodów ludności oraz politykę krajów, sprzyjającą międzynarodowej wymianie. Pojawiały się również coraz liczniejsze problemy dotyczące całego świata. Skala niespotykanych dotąd trudności surowcowych, inflacyjnych, walutowych, technologicznych, żywnościowych oraz ochrony środowiska naturalnego zmuszała do poszukiwania rozstrzygnięć globalnych¹⁰².

Przeciwdziałania podejmowały rządy poszczególnych państw, niektóre ugrupowania regionalne i organizacje międzynarodowe. Uznano, iż dalsze „powielanie” rozwoju gospodarczego według dotychczasowych wzorów jest nieracjonalne. Z inicjatywy ONZ przygotowano m.in. strategię rozwoju na lata 70., wypracowano założenia Nowego Międzynarodowego Ładu Ekonomicznego oraz zorganizowano Konferencję Bezpieczeństwa i Współpracy w Europie. Główną ideą tych strategii i programów było uwzględnianie długookresowych interesów całej ludzkości. Nie dziwi zatem fakt, iż pracom tym towarzyszył nacisk opinii publicznej, co potwierdzało wzrost świadomości globalnej. Zrozumienie współzależności światowych łączyło się z powstaniem koncepcji racjonalności globalnej. Zgodnie z tą powstała w latach 70. idea, racjonalność narodowa pojedynczych państw powinna być podporządkowana ogólniejszej racjonalności – globalnej¹⁰³. Konfrontując te koncepcje z praktyką, należy stwierdzić, że nie nadążały one za przemianami w ekonomice światowej. Do tego opóźnienia przyczyniał się też podział polityczny.

¹⁰² W 1972 r. ukazała się praca zbiorowa amerykańskiego Instytutu Technologii z Massachusetts pt. *Granice wzrostu*, w której autorzy przepowiadali, że w ciągu 100 lat zostaną osiągnięte granice wzrostu gospodarczego Ziemi. Autorzy podkreślali 5 tendencji, budzących największy niepokój świata: eksplozja demograficzna, przyspieszone uprzemysłowienie (co łączy się z degradacją środowiska naturalnego), wyczerpywanie się nieodnawialnych bogactw naturalnych oraz niedożywienie. Nawet jeśli głos ten nie okaże się proroczy, to zwrócił uwagę na narastanie problemów w skali globalnej.

¹⁰³ Więcej nt. problemów globalnych we współczesnej gospodarce światowej czytaj: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, s. 291–310.

Z pewnością decydujący wpływ na wzrost świadomości globalnej miał dalszy postęp w dziedzinie transportu i komunikacji. Nowego wymiaru nabrała szybkość przepływu ludzi, towarów oraz informacji. Można powiedzieć, że żaden z sektorów transportu, służących szybkiemu przemieszczaniu się, nie był zaniedbywany. W powietrzu latały już samoloty, które przekraczały prędkość dźwięku (słynne Concorde), jednak olbrzymia większość przewozów była obsługiwana przez samoloty szerokokadłubowe o dużym zasięgu. W sumie między 1975 a 1990 r. liczba pasażerów podróżujących samolotami wzrosła z 0,5 mld do 1,2 mld¹⁰⁴. Do najbardziej uczęszczanych należały lotniska amerykańskie oraz europejskie. Największy poziom pasażerokilometrów osiągały Stany Zjednoczone. Druga pod tym względem Japonia w 1985 r. miała wynik 9-krotnie niższy; trzecia Wielka Brytania już 12-krotnie, a kolejne państwa, Francja i Kanada – ponad 15-krotnie¹⁰⁵.

Na ziemi w dalszym ciągu „królował” samochód, którym dysponował w końcu lat 80. co drugi mieszkaniec (włącznie z dziećmi) Stanów Zjednoczonych, Kanady, Australii oraz kilku krajów Europy Zachodniej. Najwięcej dróg kołowych, przypadających na 100 km² posiadały: Japonia (gdzie długość autostrad wzrosła ze 190 km w 1965 r. do 2 tys. 10 lat później i ponad 4 tys. w drugiej połowie lat 80.¹⁰⁶), Holandia, RFN, Wielka Brytania i Włochy. Pozycji motoryzacji w przewozach nie naruszył w dłuższym okresie nawet kryzys energetyczny, a w dużym stopniu „przysłużył się” poszukiwaniu oszczędniejszych form zużycia paliwa. O przewadze samochodów nad innymi rodzajami transportu świadczyła struktura przewozów pasażerskich i ładunków. Dzięki zwiększeniu liczby ciężarówek w transporcie produktów i surowców udział pojazdów samochodowych jako odsetek wszystkich przewozów wynosił w kilku krajach europejskich nawet 90%. W państwach o dużej powierzchni i dostępie do ropy i gazu zwiększało się znaczenie transportu rurociągowego¹⁰⁷.

W kilku krajach samolot i samochód musiały sprostać konkurencji kolei. Superszybkie pociągi (pokonujące trasy w czasie 200 km/h) jeździły w Japonii (*Shinkansen*), Francji (*TGV*) i w Niemczech Zachodnich. Ważną funkcję pełniły koleje w bloku socjalistycznym, w którym jednak prędkości pokonywania tras były ponad dwukrotnie mniejsze niż na Zachodzie. Zupełnie natomiast zdystansowany został pasażerski transport morski, liczący się właściwie tylko w krótkich przewozach promowych. W światowej flocie handlowej do wielkiego znaczenia doszły kontenerowce oraz tzw. *Ro-ro* – statki do przewozu ładunków na pojazdach. Największy przeładunek dokonywał się w portach holenderskich (Rotterdam), niemieckich (Hamburg),

¹⁰⁴ J. Kaliński, *op. cit.*, s. 318.

¹⁰⁵ *RS 1996*, s. 654.

¹⁰⁶ T. Nakamura, *op. cit.*, s. 131.

¹⁰⁷ *RS 1996*, s. 650–654; *Świat w przekroju 1981*, s. 444.

japońskich (Tokio), amerykańskich (Nowy Jork) oraz w Singapurze i Hongkongu.

Obok transportu do szybkiego obiegu informacyjnego najbardziej przyczyniło się upowszechnienie łączności. Dzięki połączeniom radiowym, satelitarnym oraz użyciu światłowodów rosła liczba osób korzystających z telefonów. Między 1970 a 1989 r. we wszystkich krajach europejskich podwoiła się grupa korzystających z usług telekomunikacji, a w krajach do tej pory słabiej rozwiniętych pod tym względem – nawet potroiła. Najwięcej aparatów telefonicznych podłączonych do sieci centralnej na 1000 mieszkańców posiadały w 1980 r.: Stany Zjednoczone, Szwecja (około 800) oraz Kanada, Szwajcaria i Dania (ponad 700)¹⁰⁸. Rozwijały się prace nad telefonią komórkową oraz Internetem, wykorzystujące technologie wojskowe. W 1986 r. Internetem posługiwało się zaledwie 200 agencji, szkół i laboratoriów badawczych, a w 1990 r. liczba użytkowników zbliżała się do pół miliona¹⁰⁹. Powszechną dostępność środków łączności i masowego przekazu potwierdzają dane dotyczące abonentów radiowych i telewizyjnych. Na świecie najwięcej z nich mieszkało w Stanach Zjednoczonych (już w końcu lat 70. na 1000 ludności przypadało ponad 2 tys. odbiorników radiowych i ponad 600 telewizorów), w Kanadzie, Australii (więcej niż 1000 radiodbiorników i 300 odbiorników TV) oraz w krajach nordyckich.

Szybki przepływ informacji wpływał na umiędzynarodowienie się transakcji finansowych oraz umożliwiał lepsze poznanie rynku. Często zresztą służył także inwestorom krótkoterminowym, obracającym tzw. kapitałem spekulacyjnym. W świecie funkcjonowało kilka centrów obrotów kapitałowych, a ich położenie geograficzne potwierdzało tezę o trójbiegunowości świata finansjery. W końcu lat 80. najwięcej transakcji papierami wartościowymi przeprowadzano na giełdzie tokijskiej i nowojorskiej. W regionie azjatyckim liczyły się też giełdy w Osace i Singapurze, a w Stanach Zjednoczonych drugim ośrodkiem finansowym po Wall Street było Chicago. W Europie do najbardziej aktywnych giełd należały: frankfurcka, londyńska i paryska¹¹⁰. Podobne trendy można zaobserwować w bankowości. Coraz większy wpływ na światowe finanse miały banki międzynarodowe. Do najbardziej stabilnych instytucji kredytowych należały placówki w Stanach Zjednoczonych, Kanadzie, Japonii, a w Europie wśród 500 największych banków najliczniej reprezentowane były w 1988 r.: zachodnioniemieckie (ponad 40), włoskie (ponad 30), francuskie, brytyjskie i hiszpańskie¹¹¹.

¹⁰⁸ RS 1996, s. 655; *Świat w przekroju* 1981, s. 443; MRS 1986, s. 242; B. R. Mitchell, *International Historical Statistics. Europe 1750–1988*, Houndmills 1992, s. 748–749 (dalsze dane statystyczne, dotyczące łączności, podajemy za tymi samymi źródłami).

¹⁰⁹ J. Kaliński, *op. cit.*, s. 318.

¹¹⁰ J. Bossak, *op. cit.*, s. 168.

¹¹¹ V. Zamagni, *The Economic History of Italy 1860–1990*, Oxford 1997, s. 361–362.

Dobre poznanie rynku zachęcało przedsiębiorstwa transnarodowe do aktywności międzynarodowej, szczególnie w regionach, gdzie pozwalała na to stabilność ekonomiczna. Wkład korporacji w rozwój handlu światowego, przepływ technologii i kapitału był ogromny. Niektóre z nich miały częstokroć większe przychody niż niejedno państwo, korzystały bowiem z zysków ekonomicznych, związanych z dużym zasięgiem działalności. W latach 70. i 80. największy biznes globalny prowadziły przedsiębiorstwa amerykańskie, inwestujące w przemyśle samochodowym, elektronicznym, czy paliwowym. Międzynarodową aktywność rozwijały także firmy związane z przemysłem spożywczym, kosmetycznym, chemicznym i farmaceutycznym. Coraz większa była też internacjonalizacja firm japońskich, niemieckich, włoskich, brytyjskich, szwajcarskich i holenderskich¹¹².

Korporacje transnarodowe przyczyniały się do zwiększania współzależności międzynarodowej, co zresztą było często przedmiotem krytyki, zwłaszcza ze strony lokalnych przedsiębiorców. W wielu krajach „ochronę” przed wpływami korporacji zapewniały rządy, które, sprzeciwiając się idei liberalnej, nie dopuszczały po prostu do rynku tych przedsiębiorstw. Pewną przeciwwagę dla niepohamowanych działań na rynku światowym stanowiły organizacje integracyjne. Były one w pewien sposób tarczą ochronną regionów (nierazko iluzoryczną) przed negatywnymi skutkami globalnych ruchów.

Charakterystyczną tendencją w gospodarce światowej było nasilanie się globalizacji. Proces ten prowadził do zbliżenia narodów i regionów, a zwłaszcza zmian struktur gospodarczych, do tworzenia się sieci ekonomicznych powiązań, olbrzymich rynków światowej wymiany towarów i usług oraz powstania nowoczesnych rodzajów komunikacji. Rynki i produkcja w różnych krajach były coraz bardziej od siebie uzależnione¹¹³. Globalizacja gospodarki pobudzała działalność transgraniczną, podejmowaną przez przedsiębiorstwa w zakresie inwestycji zagranicznych, handlu i współpracy w celu rozwoju produkcji, zaopatrzenia oraz marketingu. Działalność międzynarodowa sprzyjała zdobywaniu nowych rynków zbytu, wykorzystania ich technologicznych i organizacyjnych przewag, umożliwiała redukcję kosztów biznesu, a także ryzyka¹¹⁴.

Dla procesów globalizacji istotne znaczenie miał w długiej perspektywie rozwój nowoczesnych gałęzi produkcji, wzrost zasobów wysoko wykwalifikowanych kadr oraz nowych technologii. Jednocześnie pod presją stałego zapotrzebowania na innowacje ze strony konkurujących przedsiębiorstw,

¹¹² *Kraje kapitalistyczne...*, s. 87; J. L. van Zanden, *The Economic History of the Netherlands 1914–1995. A Small Open Economy in the „Long” Twentieth Century*, London 1998, s. 36–37.

¹¹³ J. Thesing, *Globalizacja. Europa i XXI wiek*, [w:] *Europa. Fundamenty jedności*, red. A. Dylus, Warszawa 1998, s. 51; A. Giddens, *Global Capitalism*, New York 2000.

¹¹⁴ Z. Wysokińska, *op. cit.*, s. 59.

ulegało przyspieszeniu wprowadzenie postępu technicznego. Nowe techniki, a zwłaszcza technologie informacyjne i komunikacyjne, zmieniały specjalizację przedsiębiorstw oraz intensyfikowały związki z innymi firmami¹¹⁵.

Dla procesów globalizacji podstawowe znaczenie miała przede wszystkim rewolucja informatyczna. Szczególną rolę odegrało pojawienie się takich wynalazków, jak: komputer, faks, Internet, telefon komórkowy oraz łączność satelitarna. Umożliwiły one skokowy postęp w gromadzeniu, przetwarzaniu i przesyłaniu informacji. Dzięki globalizacji coraz większa liczba przedsiębiorstw zaczęła traktować świat jako jeden rynek zbytu¹¹⁶.

Największe możliwości angażowania się w produkcję międzynarodową miały w końcu wieku przedsiębiorstwa transnarodowe. W 1997 r. 60 tys. przedsiębiorstw macierzystych dysponowało ponad pół milionem zagranicznych filii. Około 90% największych korporacji transnarodowych pochodziło z krajów Triady (Unia Europejska, Japonia, Stany Zjednoczone). W czołówce stu najpotężniejszych z nich uplasowały się firmy reprezentujące głównie przemysł elektroniczny i komputerowy, motoryzacyjny, paliwowy, chemiczny (głównie farmaceutyczny) oraz spożywczy. Do największych zaliczano: General Electric, Ford Motor Company, General Motors, Mobil Corporation, Exxon Corporation, IBM (wszystkie mieściły się w Stanach Zjednoczonych), Royal Dutch Shell Group (Wielka Brytania-Holandia), Toyota (Japonia), Volkswagen Group, Daimler Benz (Niemcy), Fiat SA (Włochy), Nestle SA (Szwajcaria)¹¹⁷. W 1997 r. w posiadaniu 50 czołowych korporacji transnarodowych znajdowało się ponad 100 mld dol. aktywów. Wielkie ponadnarodowe spółki, np. General Motors, dysponowały kapitałem większym od budżetu niektórych państw (czy nawet kilku mniejszych krajów).

Z międzynarodową działalnością firm i przepływem kapitałów wiązał się ściśle transgraniczny proces fuzji i nabywania majątku. Wymogi postępu technicznego i organizacyjnego wymuszały restrukturyzację firm, co prowadziło często do łączenia się w duże grupy finansowe. Wpływ na ten proces miało także wprowadzenie wspólnej waluty w krajach Unii Europejskiej. Łączna wartość przeprowadzonych międzynarodowych fuzji i przejęć w 1999 r. wzrosła o 47% w stosunku do roku poprzedniego i wyniosła 798 mld dol. (w 1998 r. 541 mld dol.). Na tym polu Europa wysunęła się przed Stany Zjednoczone. Transakcje połączeń w Europie wyniosły 582 mld USD, co

¹¹⁵ *Ibidem*, s. 60; E. M. Rogers, *Communication Technology. The New Media in Society*, New York-London 1986.

¹¹⁶ A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa 2001, s. 18; A. Zaorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych w gospodarce światowej*, Warszawa 2000, s. 24; H. Henderson, *Building a Win-Win World – Life beyond Global Economic Welfare*, San Francisco 1996.

¹¹⁷ Z. Wysokińska, *op. cit.*, s. 69.

stanowiło 73% wartości wszystkich tego typu operacji, dokonanych na świecie¹¹⁸.

Wielka Brytania była krajem, który dzięki połączeniu np. firm Vodafone i Airtouch zajmował pierwsze miejsce pod względem wartości międzynarodowych fuzji. Firmy z Wielkiej Brytanii przeprowadziły w 1999 r. transakcje o wartości 245 mld dol. (w 1998 r. – 117 mld). Stanowiło to 30% ogólnej kwoty międzynarodowych fuzji i przejęć. Na drugim miejscu znalazły się Stany Zjednoczone (155 mld), a na następnych pozycjach Niemcy (93 mld), Francja (92 mld) i Holandia (44 mld)¹¹⁹. W krajach azjatyckich dokonano w 1998 r. transgranicznych połączeń na sumę 56 mld dol. Najwięcej przejęć przypadło na firmy ze Stanów Zjednoczonych i Japonii (po 20 mld dol.), a następnie z Wielkiej Brytanii i Francji (po 8 mld dol.). W Ameryce Łacińskiej zrealizowano transakcje międzynarodowe na kwotę 39 mld dol. W ujęciu sektorowym najwięcej fuzji i przejęć w 1999 r. miało miejsce w branży telekomunikacyjnej (159 mld dol.), chemicznej (93 mld), wydobywczej ropy i gazu (75 mld), bankowo-finansowej (59 mld) i elektrycznej (42 mld)¹²⁰.

Rolę „żandarmów”, odpowiedzialnych za stan finansowy globu, pełniły w świecie Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy. Prestiż i znaczenie instytucji wzrosły szczególnie w latach 70. i 80., kiedy do prac funduszu włączały się kolejne kraje zza „żelaznej kurtyny” oraz w momencie organizacji pomocy państwom zadłużonym. Pierwszym syndromem zmiany w negatywnej ocenie MFW ze strony państw bloku socjalistycznego był akces i przystąpienie Rumunii do tej instytucji w 1972 r. Na początku lat 80. decyzję o przyłączeniu się podjęły także Węgry i Polska (co nastąpiło w 1986 r.)¹²¹. Nasilenie finansowej kurateli przez instytucje międzynarodowe świadczyło o wzroście odpowiedzialności za gospodarkę wszystkich państw Ziemi. Jednym z naczelných zadań MFW stało się bowiem intensyfikowanie współpracy oraz zwiększenie solidarności w skali globalnej.

W 1994 r. minęło pół wieku od momentu powstania MFW, w związku z czym na jubileuszowym spotkaniu w Madrycie określono najważniejsze problemy globalne. Należały do nich kwestie związane z wysokim bezrobociem, które w latach 90. osiągnęło poziom najwyższy od czasu wielkiego kryzysu gospodarczego; zadłużenie publiczne i brak równowagi budżetowej; trudna sytuacja ekonomiczna i ubóstwo w najbiedniejszych krajach świata oraz trudności z transformacją gospodarczo-ustrojową w krajach Europy Środkowowschodniej. Do naczelných celów MFW zaliczał w latach 90.: osiągnięcie niskiej inflacji; prowadzenie restrykcyjnej polityki monetarnej;

¹¹⁸ A. Rutkowski, *Ponad kryzysem*, „Nowe Życie Gospodarcze”, 18 kwietnia 1999, s. 16.

¹¹⁹ Zob. strony internetowe: www.kpmg.com

¹²⁰ *Ibidem*.

¹²¹ J. Głuchowski, *op. cit.*, s. 24–25.

ograniczanie bezrobocia poprzez redukcję kosztów pracy, organizację szkoleń i liberalizację zatrudnienia; wspieranie wolnego handlu i dalszą redukcję cel; wspieranie reform w krajach rozwijających się oraz większą solidarność w skali globalnej¹²².

MFW próbował realizować powyższe cele, udzielając kredytów w momentach kryzysowych, zwłaszcza dla krajów o niestabilizowanej gospodarce. MFW starał się kojarzyć pożyczkobiorców i pożyczkodawców z różnych państw. Jednak instytucji zależało najbardziej na utrzymaniu stabilizacji walutowej, szczególnie, kiedy w dobie procesów integracyjnych wzrastało znaczenie kursów wymiennych. O sile MFW świadczyło ponadto przekroczenie na początku lat 90. liczby 150 członków, jednak największy wpływ na decyzje wywierały kraje o najwyższym wkładzie kwotowym do budżetu. W połowie lat 90. kwota udziałowa Stanów Zjednoczonych przekraczała 25 mld SDR, Rosji i Niemiec – po 8 mld, Francji i Wielkiej Brytanii – po 7 mld, Arabii Saudyjskiej – 5 mld, a Włoch i Rosji – po 4 mld¹²³.

Zadania, które wykonywał MFW, były realizowane w ścisłej współpracy z Bankiem Światowym. Jego rola wzrosła w momencie wzrostu popytu na środki finansowe ze strony krajów rozwijających się oraz państw w okresie transformacji. Bank Światowy stał się swego rodzaju rękojmią dla banków prywatnych, obawiających się kredytowego ryzyka na niestabilizowanych rynkach. Polityka kredytowa Banku Światowego sprowadza się w najistotniejszych kwestiach do wspierania takich programów, które przyczyniałyby się do wzrostu gospodarczego w państwach zadłużonych. Niezbędnym warunkiem udzielania kredytu było także zapewnienie państwa-pożyczkobiorcy o wniesieniu własnych funduszy do realizowanego przedsięwzięcia. Z pożyczek Banku Światowego najwięcej skorzystały państwa Ameryki Łacińskiej, Azja Południowo-Wschodnia i Europy Środkowowschodniej. Strumienie pieniężne przeznaczone były na realizację różnego rodzaju projektów, m.in. rozwój rolnictwa, restrukturyzację sektora energetycznego, przedsiębiorstwa wspierające rozwój oraz transport i urbanizację¹²⁴.

Polityka odprężenia po 1989 r. wpłynęła także na zahamowanie wyścigu zbrojeń, co umożliwiło zwiększenie w latach 90. transferu środków finansowo-rzeczowych na cele pokojowe i pomoc krajom rozwijającym się i najbardziej potrzebującym. Jednak okazało się, że nie jest to trwała tendencja, zwłaszcza w momentach długoletnich recesji. Proces globalizacji daje gospodarce wielkie możliwości, odsłania niewykorzystane jeszcze do końca możliwości działania, ale jednocześnie wzbudza obawy i potęguje nienawiść przedstawicieli

¹²² J. Głuchowski, *op. cit.*, Warszawa 1997, s. 23.

¹²³ *Ibidem*, s. 14–16 (cyt. za *International Fund Survey*).

¹²⁴ *Ibidem*, s. 33–34.

różnorodnych ruchów antyglobalistycznych. Narastanie współzależności wzmacnia wprowadzie gospodarkę światową, jednak nie wszystkie części naszego globu odnoszą z tego korzyści¹²⁵.

7. Kształtowanie się produktu krajowego brutto

Najbardziej widoczne zmiany w światowej gospodarce przynoszą dane dotyczące dynamiki i wysokości produktu. Wraz ze zmianą struktury zatrudnienia zmieniał się udział poszczególnych sektorów w produkcji krajowym brutto. W 1988 r. w USA, Japonii i Wielkiej Brytanii – trzech gospodarkach liczonych razem – rolnictwo wytwarzało jedynie 2% produktu, przemysł 42%, a usługi 56%. Na zmiany te wpływało z pewnością tempo wzrostu PKB, które w okresie 1970–1989 wyniosło dla świata 3,5%, a licząc na jednego mieszkańca – 1,5%. Najbardziej dynamicznie rósł PKB Azji (około 5% rocznie), Ameryki Łacińskiej i Afryki (po około 3%)¹²⁶, ale przy wysokim przyroście naturalnym nie miało to przełożenia na poprawę bytu przeciętnego mieszkańca tych regionów.

Ogółem w okresie 20 lat PKB świata prawie się podwoił i w 1989 r. wynosił 26,5 bln dol. (o sile nabywczej z 1990 r.). Na mieszkańca globu przypadało więc ponad 5 tys. dol. rocznie. Największy udział w światowym produkcie miał świat Zachodu (12,5 bln), Azja – 8,2 bln, „stary” blok socjalistyczny – 2,7 bln, Ameryka Łacińska – 2,3 i Afryka 800 mld. Jeszcze większa gradacja występowała przy wielkościach PKB na mieszkańca w poszczególnych regionach. Na Zachodzie średnia w 1989 r. wynosiła 19 tys. dol., w bloku socjalistycznym – ponad 6 tys., w Ameryce Łacińskiej – ponad 5 tys., w Azji – 2,7 tys. i w Afryce – 1,4 tys. dol. Biorąc pod uwagę gospodarki narodowe, największy produkt wytworzyły Stany Zjednoczone (21% światowego produktu), Japonia, Chiny i ZSRR. W sumie 12 największych gospodarek współtworzyło 71% światowego produktu¹²⁷.

W grupie państw o najwyższym PKB na mieszkańca w 1989 r. można powiedzieć, że wszystko wróciło do normy w porównaniu z zestawieniem z roku 1970. Klasyfikacja ta „zawdzięcza” urealnienie wypadnięcia z czołowych miejsc sezonowych liderów, bazujących na eksporcie ropy naftowej: Zjed-

¹²⁵ J. Bielawski, *Wpływ globalizacji na wielostronną współpracę gospodarczą*, „Sprawy Międzynarodowe” 2000, nr 1, s. 36–38. Zob. więcej: R. Piasecki, *Nowe paradygmaty rozwoju w kontekście globalizacji*, „Sprawy Międzynarodowe” 2000, nr 1; M. Pietraś, *Istota i zakres procesów globalizacji*, „Sprawy Międzynarodowe” 2001, nr 2.

¹²⁶ A. Maddison, *The World Economy...*, s. 332–333; idem, *Monitoring...*, s. 60; *World Development Report 1990*, World Bank, New York 1990.

¹²⁷ Obliczone wg: A. Maddison, *The World Economy...*, s. 268–327, 330–331; idem, *Monitoring...*, s. 30.

noczone Emiraty Arabskie spadły z 3 na 20 pozycję, a w Katarze i Kuwejcie przeciętny PKB obniżył się z 30 tys. do 8 tys. dol. Listę najbogatszych otwierały w 1989 r. Stany Zjednoczone, na drugim miejscu sklasyfikowana była Szwajcaria, na trzecim Kanada, a na kolejnych miejscach: kraje skandynawskie i Japonia. W czołowej dwudziestce najwięcej jest krajów europejskich (12), a gdybyśmy wydłużyli listę, na miejscach od 21 do 24 plasowały się: Hiszpania (która w rankingu największych gospodarek zajmowała 13 pozycję), Irlandia, Portugalia i Grecja. Z nowych krajów do czołówki weszły Izrael i Singapur. Nowo uprzemysłowione kraje łatwo wdzierały się na szczyty gospodarki światowej. Hongkong pod brytyjską administracją zdystansował pod względem wielkości PKB na mieszkańca swoją macierz i gdyby był uwzględniany w rankingu, zajmowałby 9 miejsce. Kolejny z „tygrysów”, Tajwan ze średnią bliską 10 tys. dol. rocznie, uplasowałby się na 25 miejscu¹²⁸.

W latach 90. gospodarka światowa jako całość dalej przyspieszała. Ogółem światowy PKB wzrósł w okresie dekady o kolejne 9 bln dol. do około 35 bln w 2000 r. PKB podniósł się w tym okresie o 37%, tj. o 10% w stosunku do lat 80. Na ten postęp w największym stopniu zapracowały kraje rozwijające się gospodarczo, które osiągnęły przyrost bliski 60% (w poprzedniej dekadzie o połowę mniej). Ekspansję gospodarczą kontynuowała Azja, która powiększyła PKB o 85% (w latach 80. o blisko 50%).

Tabela 9. Wzrost produktu krajowego brutto w latach 1980–2000 (1990 = 100)

	1980	1990	1995	2000
ŚWIAT	73	100	119	137*
Kraje rozwinięte gospodarczo	76	100	110	124*
Unia Europejska	80	100	107	122
Francja	81	100	105	120
Niemcy	81	100	108	119
Wielka Brytania	77	100	107	122
Włochy	80	100	108	115
Japonia	68	100	107	113
Kanada	76	100	108	128
Stany Zjednoczone	77	100	111	136
Kraje rozwijające się	69	100	132	159*
Afryka (bez Egiptu)	81	100	108	122**
Ameryka Łacińska	85	100	118	131**
Azja	51	100	150	185*
Europa (łącznie z Turcją)	91	100	103	116**

* 1999

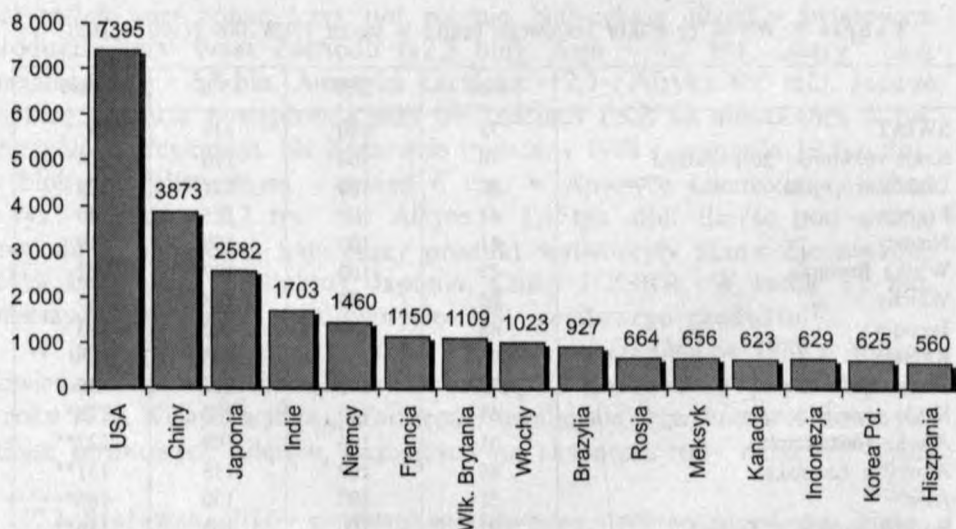
** 1998

Źródło: RS 2001, s. 598.

¹²⁸ A. Maddison, *The World Economy...*, s. 268–327.

Wielkość produktu krajowego brutto pozwala na wyodrębnienie najsilniejszych ekonomicznie państw, dysponujących największym PKB. Licząc wielkość PKB według kursów walutowych (w odniesieniu do dolara), w 1998 r. miejsca te kolejno zajmowały: Stany Zjednoczone, Japonia, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Włochy, Chiny, Brazylia, Kanada i Hiszpania. Jednak współcześnie częściej oblicza się PKB według siły nabywczej poszczególnych walut narodowych (tzw. PPP – *purchasing power parity*). Tę ostatnią metodę stosują najważniejsze organizacje międzynarodowe (MFW, WTO) i tę klasyfikację przedstawia wykres 4. Przygniatająca i niezmienna w obu rankingach była przewaga Stanów Zjednoczonych. Wielkość produktu tego kraju przekroczyła w 1998 r. 7 bln dol. (a w 2000 r. już 9 bln). Decydujący wpływ na postęp w gospodarce amerykańskiej miał rozwój technologii wyższego rzędu, który był możliwy dzięki wielkim nakładom przeznaczonym na naukę i badania. W okresie 1990–2000 największy przyrost dochodu osiągnęły Chiny (aż o 143%), Stany Zjednoczone (o 36%), Brazylia (o 24%) i Wielka Brytania (o 22%)¹²⁹.

Wykres 4. PKB 15 największych narodowych gospodarek w 1998 r.
(w mld dol. o siłę nabywczą z 1990 r.)

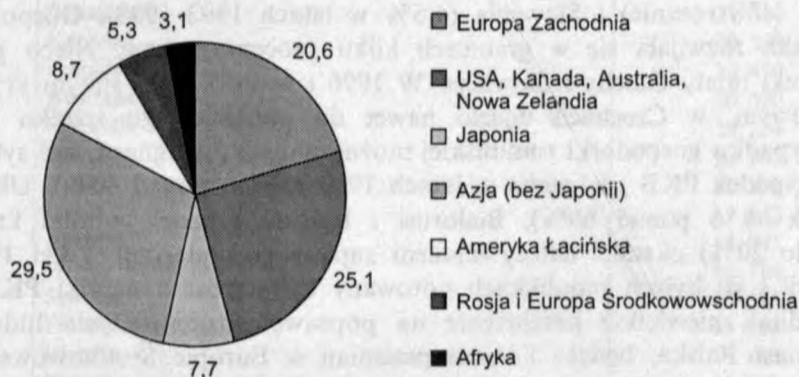


Źródło: jak wykres 2, s. 272–342.

¹²⁹ RS 1999, Warszawa 1999, s. 707–715.

W czołowej piątce państw o najwyższym PKB zwraca uwagę wysoki udział państw azjatyckich, reprezentowanych przez 5 krajów. Przedstawiciele Europy w tej klasyfikacji jest 6 (uwzględniając Rosję), a obu Ameryk – 4. Zmiany w rozdziale globalnego PKB widać także na wykresie 5. Udział Azji w 1998 r. zwiększył się w okresie dwudziestu lat z 24% do ponad 37%. Wzrost ten odbył się kosztem całej Europy (spadek udziału Europy Zachodniej w światowym PKB z blisko 26% do niecałych 21% oraz Europy Wschodniej z 13% do zaledwie 5%). Bardzo zbliżony do poziomu z 1970 r. był natomiast udział PKB „zachodniej gospodarki pozaeuropejskiej” oraz Ameryki Łacińskiej i Afryki.

Wykres 5. Udział poszczególnych regionów w światowym PKB w 1998 r. w procentach



Źródło: jak wykres 2, s. 127.

Progres gospodarczy w krajach azjatyckich potwierdza też średnia dynamika PKB, która w latach 1990–1999 przekroczyła 9%. Dla porównania, w krajach rozwiniętych gospodarczo wskaźnik ten wynosił około 4%, natomiast w Europie Środkowowschodniej mieścił się w przedziale 0,8–3,7%¹³⁰. Ewenementem gospodarczym były w dalszym ciągu Chiny, które przy zachowaniu systemu komunistycznego legitymowały się najwyższym średniorocznym wzrostem PKB w ostatnim dziesięcioleciu XX w. Należy jednak pamiętać, że zasadnicze znaczenie dla rozwoju gospodarki chińskiej miały rynkowe zasady funkcjonowania tzw. specjalnych stref ekonomicznych i obszarów wydzielonych¹³¹. W gospodarce światowej duży udział miały też państwa nowo uprzemysłowione. Przypadało na nie około 10% wytworzonego PKB krajów rozwijających się.

¹³⁰ *Ibidem*, s. 598.

¹³¹ J. Chace, *The Consequences of the Peace*, Oxford 1992, s. 112–113.

Inaczej wyglądała sytuacja w krajach afrykańskich. W latach 1992–1996 wskaźnik wzrostu gospodarczego mieścił się w przedziale 0,7–5,3% (średnia dla wszystkich krajów rozwijających się wynosiła w tym samym czasie 5,9–6,4%). Zważywszy na fakt, że w Afryce wystąpiło jednocześnie zjawisko szybkiego przyrostu naturalnego, poziom PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca obniżał się tam w okresie 1992–1994 o około 1,3% rocznie¹³².

Po załamaniu się systemu komunistycznego, Europa Środkowowschodnia oraz państwa byłego Związku Radzieckiego przeżywały poważne trudności gospodarcze. Region ten pod względem udziału w produkcie światowym brutto wyprzedziły kraje rozwijające się. W stosunkowo krótkim czasie w krajach postkomunistycznych ujawniły się pozytywne skutki reform rynkowych. W latach 1990–1998 najwyższą dynamikę wzrostu osiągnęła Polska (4% rocznie) i Słowenia (4,5% w latach 1992–1998). Gospodarka węgierska rozwijała się w granicach kilku procent rocznie. Nieco gorsze wskaźniki miały Czechy i Słowacja. W 1996 i w 1997 r. po silnym kryzysie finansowym, w Czechach doszło nawet do przejściowego spadku PKB. W przypadku gospodarki rumuńskiej można mówić o stagnacji, zaś sytuację Rosji (spadek PKB *per capita* w latach 1990–1998 o ponad 40%), Ukrainy (spadek aż o ponad 60%), Białorusi i Bułgarii (spadek w obu krajach o około 20%) określić należy mianem zapaści gospodarczej¹³³. Od 1995 r. w Rosji i jej byłych republikach notowany był wzrost dynamiki PKB, co ma jednak niewielkie przełożenie na poprawę poziomu życia ludności. Natomiast Polska, będąca liderem przemian w Europie Środkowowschodniej, wyraźnie zmniejszyła w końcu lat 90. dynamikę wzrostu gospodarczego.

Na koniec kwestii związanych z wysokością i dynamiką PKB w poszczególnych regionach przedstawiamy tabelę 10, odzwierciedlającą wielkość PKB przypadającą na jednego mieszkańca. Otóż wśród 25 krajów stanowiących czołówkę światową aż 16 reprezentowało Europę, a różnice pomiędzy trzecią Norwegią a dwudziestymi Włochami były stosunkowo niewielkie. Do niespodzianek należy natomiast zaliczyć bardzo wysoką pozycję Singapuru oraz wejście do czołowej grupy Tajwanu. Na drugim biegunie – najbiedniejszych krajów – znajdowały się natomiast w zdecydowanej większości kraje afrykańskie. Poziom PKB *per capita* aż 20 państw Czarnej Kontynentu nie przewyższył 1000 dol. Spoza Afryki tego pułapu nie przekroczyły 3 państwa azjatyckie: Afganistan, Bangladesz i Nepal, a z Ameryki Łacińskiej tylko Haiti¹³⁴. Różnice dotyczą też PKB *per capita* dla poszczególnych

¹³² RS 1999, s. 706.

¹³³ *Ibidem*.

¹³⁴ A. Maddison, *The World Economy...*, s. 304–308, 322–327.

regionów: w „świecie zachodnim” w 1998 r. średnia ta wynosiła 22 tys. dol., w Europie Środkowowschodniej – niecałe 5 tys., w Ameryce Łacińskiej – niewiele poniżej 6 tys., w Azji – 3,5 tys., a w Afryce – poniżej 1,5 tys. dol. rocznie¹³⁵.

Tabela 10. PKB na mieszkańca w 1998 r. w dolarach (o sile nabywczej z 1990 r.)
– czołowe 25 państw

Miejsce	Państwo	PKB na mieszkańca
1	Luksemburg	31 058
2	Stany Zjednoczone	27 331
3	Norwegia	23 660
4	Singapur	22 643
5	Dania	22 123
6	Szwajcaria	21 367
7	Kanada	20 559
8	Japonia	20 410
9	Australia	20 390
10	Holandia	20 224
11	Islandia	20 205
12	Francja	19 558
13	Belgia	19 442
14	Austria	18 905
15	Wielka Brytania	18 714
16	Szwecja	18 685
17	Finlandia	18 324
18	Irlandia	18 183
19	Niemcy	17 799
20	Włochy	17 759
21	Izrael	15 152
22	Tajwan	15 012
23	Nowa Zelandia	14 779
24	Hiszpania	14 227
25	Zjednoczone Emiraty Arabskie	14 052

Źródło: A. Maddison, *The World Economy...*, s. 179, 276–279, 288–290, 304–308, 322–327, 337–342; *International Financial Statistics, August 2000*, International Monetary Fund, Washington 2000, s. 270, 320, 398, 612, 810.

¹³⁵ *Ibidem*, s. 330.

Janusz Skodlarski, Rafał Matera

THE WORLD ECONOMY IN THE LAST THREE DECADES OF THE TWENTIETH CENTURY

(Summary)

The article presents the factors of development in the world economy in the last three decades of the XXth century. The most important of them were: the rising amount of population, the changes in national income and employment structure, industrial and agricultural output and level of international trade.

The publication focuses on showing the tendencies that prevail in the modern world economy. It appears that the state economy is determined by the process of strengthening mutual relations between nations regions and continents. These links are of different character: production, technology, trade, financial and institutional. The text also includes political elements, which influenced on global economical situation.

The article is based on long-term research and the conclusions are supported by statistical figures and tables, which may help to understand the changes in the world economy from the beginning of the 70's until the end of the 90's of the previous century.

*Janina Godłów-Legiędź**

NOWA EKONOMIA INSTYTUCJONALNA: NOWE SPOJRZENIE NA ISTOTĘ GOSPODAROWANIA I ROZWÓJ

1. Geneza nowej ekonomii instytucjonalnej

Instytucjonalizm pojawił się w Stanach Zjednoczonych już w końcu wieku XIX. Za pierwszego instytucjonalistę uznaje się Thorsteina Veblena. Ten dawny instytucjonalizm wyróżniał się krytycyzmem wobec panującej ekonomii marginalnej oraz akcentowaniem znaczenia w życiu gospodarczym czynników innych niż racjonalna kalkulacja zysków i użyteczności, co stanowiło centrum zainteresowania ortodoksji ekonomicznej od czasów Smitha. Jeszcze wcześniej takie nieortodoksyjne podejście do badań ekonomicznych prezentowali pisarze niemieccy tworzący, w XIX w. kierunek historyczny.

Wspólne idee pisarzy z niemieckiej szkoły historycznej oraz „starych” i „nowych” instytucjonalistów – to przede wszystkim krytyka założenia racjonalności działania podmiotów gospodarczych, akcentowanie wpływu kulturowych uwarunkowań i czasu na przebieg procesów ekonomicznych i osiągnięty przez społeczeństwo poziom rozwoju ekonomicznego. „Starych” i „nowych” instytucjonalistów łączy pojęcie instytucji i krytyczny stosunek do panującej ekonomii, rozwijającej statyczną teorię równowagi opartą na założeniu racjonalności. Jednakże nowi instytucjoniści jednoznacznie opowiadają się za potrzebą tworzenia teorii ekonomicznej opartej na realistycznych założeniach, podczas gdy stary instytucjonalizm prezentował raczej sceptyczną postawę wobec możliwości tworzenia teorii ekonomicznej.

W latach 30. XX w. idee instytucjonalistów przybierały coraz bardziej dojrzałą postać, a stosowane metody analizy stawały się bliższe metodom uznawanym w głównym nurcie ekonomii. Już John R. Commons w artykule *Institutional Economics* pisał, iż nauka o zachowaniach ekonomicznych nie

* Dr hab. prof. nadzw. UL, Katedra Historii Myśli Ekonomicznej i Historii Gospodarczej Uniwersytetu Łódzkiego.

może poprzestać na prostym opisie i metaforach, lecz musi dążyć do stworzenia systemu teoretycznego, zatem ekonomia instytucjonalna nie może odżegnywać się od odkryć „ekonomistów klasycznych i psychologicznych”¹. Commons wysunął także ważne tezy, że za podstawową jednostkę analizy powinno się uznać transakcję oraz że celem organizacji gospodarczej jest harmonizowanie stosunków między stronami, które dzielą konflikty.

Dość powszechny jest pogląd, że dla nowej ekonomii instytucjonalnej ważny był artykuł Ronalda Coase'a *The Nature of the Firm*, w którym wprowadzone zostało do analizy ekonomicznej pojęcie kosztów transakcji. Coase w swym klasycznym artykule zauważył, że koordynacja działań gospodarczych dokonuje się nie tylko przez rynek, ale także przez firmy. Rynki i firmy to alternatywne sposoby organizacji gospodarczej. Termin „nowa ekonomia instytucjonalna” wprowadził Oliver Williamson, który chciał w ten sposób podkreślić odmiennność nowej formacji od starego instytucjonalizmu. Znaczący wkład do rozwoju nowej ekonomii instytucjonalnej wnieśli: Ronald H. Coase, Armen A. Alchian, Herold Demsetz, Herbert Simon, Oliver E. Williamson, Douglass C. North, James M. Buchanan, Gordon Tullock i Mancur Olson. Największy rozgłos zyskali: Coase, North i Williamson, których podejście charakteryzuje koncentracja na kosztach transakcji, oraz Buchanan, rozwijający podejście określane mianem teorii wyboru publicznego. Wśród ekonomistów uznawanych za prekursorów i zaliczanych do różnych szkół nowego instytucjonalizmu jest wielu laureatów Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii: Friedrich Hayek i Gunard Myrdal (1974), H. Simon, J. Buchanan, R. Coase i D. North. Świadczy to o rosnącym znaczeniu i prestiżu nowego nurtu i można sądzić, że nowe podejście znajduje zrozumienie i miejsce w głównym nurcie ekonomii.

Nowa ekonomia instytucjonalna jest nurtem w ekonomii o wybitnie interdyscyplinarnym charakterze. Wykorzystuje język i narzędzia tradycyjnej ekonomii, ale czerpie z wielu innych nauk: prawa, teorii organizacji, nauk politycznych, socjologii i antropologii. Korzysta z dorobku tych nauk i jednocześnie wywiera głęboki wpływ na ich rozwój, zwłaszcza na prawo i organizację.

Nowa ekonomia instytucjonalna wyrasta z przekonania, że instytucje określają sposób działania jednostek, a w efekcie działanie systemu ekonomicznego i dlatego instytucje powinny być przedmiotem analizy ekonomicznej. Musi to być jednak analiza teoretyczna, a nie zwykły opis, praktykowany przez stary instytucjonalizm. Nowi instytucjonalisci są krytyczni wobec teorii neoklasycznej, jej formalizmu i założeń, ale uznają konieczność analizy teoretycznej oraz akceptują indywidualizm metodologiczny. Najbardziejiej

¹ J. R. Commons, *Institutional Economics*, „The American Economic Review” 1931, t. 21, s. 648.

krytycznie do tradycyjnej teorii odniósł się Coase w jednym z wywiadów, mówiąc, że nowy instytucjonalizm nie zmieni, ale zastąpi konwencjonalną ekonomię.

Moim zdaniem – powiedział – nowa ekonomia instytucjonalna jest ekonomią. Jest tym, czym ekonomia powinna być. Istniejąca ekonomia jest systemem teoretycznym zawieszonym w próżni, który ma niewiele wspólnego z tym, co dzieje się w realnym życiu².

W niniejszym artykule przedstawione zostaną podstawowe założenia i główne problemy, podejmowane przez Ronalda Coase'a, Douglassa Northa i Olivera Williamsona, czyli tych przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej, których uwaga skoncentrowana jest na instytucjach i kosztach transakcyjnych. Artykuł poświęcony jest głównie nowej ekonomii w węższym znaczeniu, nazywanej także ekonomią kosztów transakcji. W szerszym rozumieniu, do nowej ekonomii instytucjonalnej zaliczana jest także szkoła wyboru publicznego Jamesa Buchanana.

Szczególną uwagę poświęcono w artykule dziełu jednego z nowych instytucjonalistów – Douglassa C. Northa. Ten laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii z wielkim sukcesem łączy uprawianie dwu dyscyplin: ekonomii i historii gospodarczej. Podkreśla, że ekonomia musi obejmować analizę instytucji, a ta wymaga badań historycznych. Nie ma zatem dobrej analizy ekonomicznej bez historii gospodarczej, ale jednocześnie historia gospodarcza nie może ograniczać się do analizy idiograficznej, konieczna jest analiza teoretyczna. Zadaniem historii gospodarczej jest dostarczenie narzędzi umożliwiających zrozumienie ekonomicznej zmiany.

Historia gospodarcza zajmuje się rozwojem gospodarki w czasie. Jej celem badawczym jest nie tylko rzucanie nowego światła na przeszłość gospodarczą, ale także udział w tworzeniu teorii ekonomicznej przez dostarczanie analitycznej podbudowy umożliwiającej zrozumienie ekonomicznej zmiany (*an analytical framework that will enable us to understand economic change*). Teoria dynamiki ekonomicznej równie precyzyjna jak teoria równowagi ogólnej, byłaby idealnym narzędziem analizy. Wobec braku takiej teorii opisujemy cechy charakterystyczne i rozwój gospodarek minionych epok, stosujemy statyczną analizę porównawczą; brak nam jednak analitycznego zrozumienia drogi rozwoju gospodarek w czasie. Teoria dynamiki ekonomicznej jest zatem decydująca w dziedzinie rozwoju ekonomicznego. Nie jest tajemnicą, dlaczego nie było postępu w dziedzinie rozwoju w ciągu pięciu dekad po II wojnie światowej. Neoklasyczna teoria jest po prostu niewłaściwym narzędziem analizy i opisu polityki pobudzającej rozwój. Ona zajmuje się tym, jak rynki działają, a nie tym, jak rynki rozwijają się³.

² Interview with Ronald Coase at the Inaugural Conference of the International Society for New Institutional Economics, St. Louis, September 17, 1997, <http://coase.org/coaseinterview.htm>.

³ D. C. North, *Economic Performance Time*, „The American Economic Review” 1994, t. 3, s. 359.

Powyższe zdania pochodzą z wykładu wygłoszonego przez Northa w dniu otrzymania Nagrody Nobla. North zaczął swoje wystąpienie właśnie od wskazania roli historii gospodarczej i ekonomii oraz relacji między nimi. Stanowisko Northa jest wyrazem dążenia do syntezy dwóch podejść metodologicznych w sferze badań ekonomicznych: postulatu badań historycznych, wysuwanego już przez starszą szkołę historyczną, i przekonania ortodoksyjnych ekonomistów, że ekonomia jest nauką teoretyczną. Natomiast dzieło Northa, pozostające w ścisłym związku z dziełem Ronalda Coase'a, wydaje się być świadectwem owocności tej syntezy.

2. Krytyka ekonomii neoklasycznej

Autorzy, których uznaje się za przedstawicieli nowoczesnej ekonomii instytucjonalnej są bardzo krytyczni wobec teorii zawartej w podręcznikach ekonomii. Właściwie tożsamość nowej ekonomii instytucjonalnej związana jest z wyjściem poza ramy ekonomii, wywodzącej się z klasycznej tradycji. Jednocześnie w przeciwieństwie do „starych” instytucjonalistów (takich jak T. Veblen, czy nawet John Galbraith i Robert Heilbroner), nowi uznają silne strony teorii neoklasycznej: rzadkość dóbr, konkurencję jako punkty wyjścia i główne przedmioty analizy. North scharakteryzował stosunek nowej ekonomii instytucjonalnej do ekonomii neoklasycznej w następujący sposób:

„Nowa ekonomia instytucjonalna” jest próbą włączenia teorii instytucji do ekonomii. Jednak w przeciwieństwie do wielu wcześniejszych prób obalenia czy zastąpienia teorii neoklasycznej, nowa ekonomia instytucjonalna tworzy w oparciu o teorię neoklasyczną, modyfikuje i rozszerza ją tak, aby objąć swą analizą cały szereg kwestii, które dotąd pozostawały poza zasięgiem teorii ekonomicznej. To, co pozostawia i na czym buduje – to fundamentalne założenie rzadkości i tym samym konkurencji – podłoże teorii wyboru, która leży u podstaw mikroekonomii. To, z czego rezygnuje to instrumentalna racjonalność – założenie neoklasycznej ekonomii, które sprawiło, że jest ona wolna od teorii instytucji⁴.

Gruntownej i przekonującej krytyki założenia racjonalności działania leżącego u podstaw ortodoksyjnej teorii oraz analizy konsekwencji odrzucenia tego założenia dokonał Herbert Simon. Przyjmowane dotychczas założenie nieograniczonej racjonalności działania podmiotów gospodarczych pociąga za sobą ważne konsekwencje. Po pierwsze, nie ma różnicy między światem realnym a jego odbiorem przez jednostki podejmujące decyzje. Po drugie, możemy przewidywać wybory dokonywane przez jednostki w oparciu

⁴ D. C. North, *The New Institutional Economics and Development*, <http://www.econ.iastate.edu/tesfatsi/NewInstE.North.pdf>.

o nową wiedzę o realnym świecie bez znajomości sposobu postrzegania świata przez osoby podejmujące decyzje. W świecie nieograniczonej racjonalności nie odgrywają żadnej roli instytucje, a rynki, zarówno ekonomiczne, jak i polityczne, są efektywne. Założenie racjonalności działania to źródło jednego z głównych braków teorii neoklasycznej – tego, że opisuje ona świat, w którym występują tarcia, niedostosowania i nierównowaga jako układ bez tarć, pozostający w stanie równowagi⁵.

Jeżeli odrzucimy nierealistyczne założenie nieograniczonej racjonalności i przyjmimy postulat, że zarówno wiedza, jak i zdolność kalkulacji podejmujących decyzje jest poważnie ograniczona, to musimy odróżniać świat rzeczywisty oraz jego odbiór przez podmioty gospodarcze. Narzuca się konieczność tworzenia teorii procesu podejmowania decyzji (Simon). I tu pojawia się problem zróżnicowania czynników, określających sposób odbioru świata przez jednostki.

Jak podkreśla North, oczywiście jest, że inaczej odbierał i interpretował zdarzenia członek komunistycznej partii w byłym Związku Radzieckim, inaczej członek plemienia Papuasów, a inaczej kobieta robiąca karierę w USA. Różnice między nimi są konsekwencją wiedzy i doświadczenia, gromadzonych z upływem czasu przez jednostki i pokolenia. Nieobecność czasu i statyczny w konsekwencji charakter teorii neoklasycznej – to drugi decydujący brak teorii neoklasycznej.

Problem niedostatku ortodoksyjnej teorii ekonomicznej podjął w swym wykładzie „noblowskim” także R. H. Coase. Od *Bogactwa narodów* A. Smitha ekonomiści za swoje główne zadanie uznali rozwinięcie i sformalizowanie przewodniej idei Smitha, że regulacja gospodarki nie jest potrzebna, ponieważ koordynacja działań może dokonywać się w gospodarce poprzez system cen. Podręczniki ekonomii wypełnia teoria wyboru, zbudowana przy założeniu, że zasoby i gusty konsumentów są dane, jednostki dążą do realizacji swoich interesów, a decyzje podejmują na podstawie cen. Teoria Smitha była wielkim intelektualnym osiągnięciem, ale koncentracja na określaniu cen doprowadziła do zawężenia przedmiotu ekonomii i ignorowania innych aspektów systemu gospodarczego. Ekonomistów interesuje tylko to, co dzieje się na rynkach, jak nabywane są czynniki produkcji i sprzedawane dobra, a ignorują to, co dzieje się między nabyciem czynników produkcji a sprzedażą gotowych dóbr, czyli pomijają to, co dzieje się w organizacjach. Ujawnia się tu szczególnie ważny przedmiot zainteresowań Coase’a i nowej ekonomii instytucjonalnej, którym jest przedsiębiorstwo. Firma w głównym nurcie ekonomii jawi się jako „czarna skrzynka”. Zarówno firma, jak i rynek pojawiają się z nazwy, ale brak im treści (Coase 3a). Analiza

⁵ *Ibidem*.

w głównym nurcie ekonomii staje się coraz bardziej abstrakcyjna, brak jej bazy empirycznej⁶.

Williamson twierdzi, że teoria przedsiębiorstwa wykazuje tendencję do odrzucania na plan dalszy (jeżeli nie ignorowania) tego, co dzieje się wewnątrz firmy i koncentrowaniu się na analizie i relacjach *input-output*. Powołując się na Hayeka i Arrowa podkreśla, że charakterystyczne dla tradycyjnej teorii założenie samowystarczalności cen jako źródła informacji odpowiada stanowi równowagi, ale nie może być przyjęte w warunkach nierównowagi⁷.

Trafne podsumowanie opinii nowych instytucjonalistów o dotychczasowej teorii ekonomicznej zawiera następująca wypowiedź D. Northa:

Formalna teoria ekonomiczna staje się coraz bardziej matematyczna, elegancka i precyzyjna. Ona także coraz bardziej zawodzi w konfrontacji z ekonomicznymi problemami społeczeństw. W konsekwencji ekonomia powoli i boleśnie oddala się od formalnych modeli budowanych wokół bezfrykcyjnej, statycznej konceptualnej struktury⁸.

3. Instytucje i organizacje

Instytucja to pojęcie, które jest związane z odrzuceniem hipotezy pełnej racjonalności podmiotów gospodarczych, wprowadzeniem do ekonomii czynnika czasu i procesu uczenia. Wprowadzenie kwestii instytucji i uczenia się jednostek oraz kumulacji wiedzy do badań zachowań ekonomicznych sprawia, że analiza ekonomiczna staje się interdyscyplinarna i dynamiczna. Teoria instytucji służy poznaniu rzeczywistych, a nie abstrakcyjnych, uwarunkowań działań jednostek, wyjaśnieniu, w jaki sposób jednostki myślą i jak determinuje to ich zachowanie.

Podczas gdy ortodoksyjna ekonomia zakładała, że jednostki zachowują się w pełni racjonalnie, a ich koordynacja i współpraca dokonuje się poprzez rynki, nowa ekonomia instytucjonalna podejmuje wysiłek wyjścia poza racjonalność i rynek, właśnie w instytucjach upatrując klucz do zrozumienia ludzkiego działania i wyjaśnienia przyczyn nieefektywności rynków.

Instytucje to nałożone na jednostki żyjące w społeczeństwie ograniczenia, które wpływają na formy społecznego współdziałania. North wyróżnia ograniczenia formalne i nieformalne. Do tych pierwszych zalicza normy

⁶ R. Coase, *The Institutional Structure of Production*, „The American Economic Review” 1992, s. 713–714.

⁷ O. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy. Rynki. Relacje kontraktowe*, PWN, Warszawa 1998, s. 22.

⁸ D. North, *Institutions, Organizations and Market Competition*, <http://econwpa>.

prawne i wszelkie regulacje i procedury wynikające z istniejącego systemu prawno-politycznego (zwłaszcza prawo własności i prawo kontraktowe), do drugih – ukształtowane normy moralności, zwyczaje, obyczaje, religię i indywidualne kody zachowań⁹. Te formalne i nieformalne ograniczenia, a także stopień ich przestrzegania, tworzą reguły gry społecznej i stanowią środowisko społeczne, w którym ma miejsce produkcja i wymiana. Zainteresowanie Coase'a, Williamsona i Northa instytucjami wynika z przekonania, że decydują one o znacznej części kosztów produkcji, których udział w ogólnych kosztach produkcji rośnie wraz z rozwojem podziału pracy, a których tradycyjna ekonomia nie uwzględnia.

North wyraźnie rozróżnia instytucje i organizacje. Jeżeli instytucje nazwalibyśmy regułami gry społecznej, to organizacje i ich uczestników nazwiemy graczami. Organizacje to zespoły jednostek, związanych wspólnymi celami. Organizacje o charakterze politycznym to partie polityczne, parlament, władze samorządowe, agendy rządowe; najważniejsze organizacje ekonomiczne to przedsiębiorstwa, związki zawodowe, gospodarstwa rolne i spółdzielnie. North wymienia także organizacje społeczne (kościół, kluby, związki sportowe) i edukacyjne (szkoły różnych szczebli i ośrodki doskonalenia zawodowego)¹⁰.

Instytucje są wynikiem historycznego procesu uczenia się, ciągłego przekazywania wiedzy, wartości, norm i doświadczeń z pokolenia na pokolenie oraz przystosowywania się ludzi do konkretnego środowiska. Konsekwencją różnorodności środowiska społecznego i przyrodniczego jest ogromna różnorodność instytucji, a w efekcie odmienność funkcjonowania społeczeństw. Ten aspekt nowej ekonomii instytucjonalnej był obecny nie tylko w dawnym instytucjonalizmie, lecz także w szkole austriackiej. Geneza instytucji gospodarki rynkowej, znaczenie informacji i procesu uczenia się jednostki i społeczeństwa – to przewodni motyw doktryny Friedricha von Hayeka. O ile jednak Hayek tradycyjnie skupiał uwagę na instytucjach rynkowych, nowa ekonomia instytucjonalna za główny przedmiot badań przyjęła nierynkowe formy koordynacji i związki między rynkiem, a organizacjami hierarchicznymi. W koncepcjach nowych instytucjonalistów, a zwłaszcza Coase'a, Northa i Williamsona, w świetle teorii instytucji szczególnego znaczenia nabrały koszty transakcji. Nowa ekonomia instytucjonalna wzbogaca teorię ekonomii o teorię instytucji i teorię kosztów transakcyjnych, uznając instytucje i koszty transakcji za klucze do zrozumienia niedomagań rynku.

⁹ D. North, *Economic Performance...*, s. 360.

¹⁰ *Ibidem*, s. 361.

4. Założenia behawioralne

W nowej ekonomii instytucjonalnej akcentuje się znaczenie założeń dotyczących sposobu postępowania jednostki, będącej podmiotem procesów rynkowych i procesów zarządzania. W przeciwieństwie do Friedmana, który stwierdził, że wartość teorii przejawia się w jej implikacjach, Simon, North, Coase i Williamson akcentują znaczenie realności założeń teorii ekonomicznej. Geneza instytucji tkwi w ogólnej kondycji człowieka. Ekonomia powinna badać człowieka takiego, jakim jest w środowisku, określanym przez instytucje. Taka dyrektywa metodologiczna przyświeca współczesnej ekonomii instytucjonalnej.

Williamson, który skupia swą uwagę na ekonomii kosztów transakcji, przyjmuje, że naturę ludzką charakteryzują dwie cechy: ograniczona racjonalność i oportunizm. Oba te założenia oznaczają modyfikację założeń ortodoksyjnej teorii ekonomicznej. Ograniczona racjonalność zastępuje neoklasyczne założenia racjonalności przejawiającej się w dążeniu do maksymalizacji, a założenie oportunistu – to silniejsza wersja klasycznej tezy o dążeniu jednostek do realizacji interesu osobistego.

4.1. Hipoteza ograniczonej racjonalności

Simon podkreśla konieczność tworzenia teorii podejmowania decyzji, opartej na realistycznych założeniach, a przede wszystkim uwzględnienia granic racjonalności ludzkich zachowań. Zdolność umysłu ludzkiego do formułowania i rozwiązywania złożonych problemów jest bardzo mała w porównaniu z problemami, które musiałyby być rozwiązywane, aby zachowania w realnym świecie były obiektywnie racjonalne. Dlatego Simon postuluje przyjęcie założenia, że podmioty gospodarcze dążą do rozwiązania, które jest zadawalające, a nie „maksymalizujące”. Innymi słowy, jest dosyć dobre, ale nie najlepsze. Ludzie nie przeszukują „stogu siana dla znalezienia najostrzejszej igły, lecz poszukują w nim igły dosyć ostrej do szycia”.

Williamson podkreśla, że założenia ograniczonej racjonalności nie należy rozumieć jako irracjonalności czy nieracjonalności. Uznanie granic racjonalności poszerza liczbę problemów, w których można zastosować myślenie w kategoriach ekonomicznych. Założenie ograniczonej racjonalności wymaga refleksji nad tym, jak wykorzystywane są ograniczone kompetencje w celu osiągnięcia największych korzyści. To wymaga badań zarówno rynkowych, jak i nierynkowych form organizacji. Kiedy sama racjonalność jako ograniczony zasób staje się przedmiotem oszczędzania, otwierają się dwie sfery badań: jedna dotyczy procesów decyzyjnych, druga struktur zarządzania. W ten sposób założenie ograniczonej racjonalności prowadzi Williamsona

do ekonomii kosztów transakcji, w której przedmiotem wnikliwej analizy stają się koszty planowania, adaptowania i monitorowania transakcji oraz wpływ kosztów transakcji na ewolucję inwestycji ekonomicznych.

4.2. Oportunizm

Przez oportunizm Williamson rozumie „przebiegłe dążenie do realizacji własnego interesu”¹¹. Idea klasycznego liberalizmu, że człowiek dąży do realizacji interesu osobistego została tu uzupełniona o założenie, że jednostka w tym dążeniu może stosować rażące formy podstępów, może uciekać się do kłamstw, kradzieży i oszustwa. Oportunizm przejawia się w świadomym podejmowaniu wysiłków wprowadzenia innych uczestników wymiany w błąd, zniekształcenia bądź zatajenia informacji i własnych zamiarów. Skutkiem oportunizmu jest asymetria informacji, niepewność i skomplikowanie procesu podejmowania decyzji, tym bardziej, że skłonność do zachowań oportunistycznych jest zróżnicowana. Jeżeli postanowienia kontraktu zawierają jakąś wieloznaczność, to jest prawdopodobne, że jeden z kontrahentów będzie się starał je wykorzystać. Kontrakty nigdy nie są dostatecznie szczegółowe, aby zabezpieczyć interesy stron. Mówiąc językiem Williamsona, zwykły kontrakt jest w przypadku istnienia oportunizmu naiwną obietnicą.

Williamson nie twierdzi, że każdy człowiek zawsze wykazuje skłonność do zachowań oportunistycznych. Jedynie niektórzy czasem są oportunistyczni, a różnice wiarygodności uczestników procesów gospodarczych nie są widoczne *ex ante*. Stąd konieczność kontroli i zabezpieczeń oraz zróżnicowane korzyści z wykorzystania zasobów w zależności od stopnia tej skłonności i uwzględnienia jej w procesach podejmowania decyzji. Intensywność oportunizmu zależy od charakteru rynku. Oportunizm jest związany z niewielką liczbą kontrahentów. Gdy liczba kontrahentów jest duża, oportunizm ulega ograniczeniu. Zauważmy, że teza ta jest zbieżna z przekonaniem Adama Smitha, że konkurencja stanowi warunek zgodności interesu osobistego z interesem społecznym.

Skłonność do zachowań oportunistycznych leży u podstaw niepowodzenia organizacji opartych na założeniu wiarygodności jej członków i ludzi tworzących jej otoczenie. „Szlachetne” organizacje, oparte na nieoportunistycznych zasadach, okazują się niezdolne do działania wskutek inwazji niekontrolowanych i bezkarnych oportunistów. Aby kooperatywna forma organizacji odniosła skutek, konieczne jest przeciwdziałanie oportunizmowi¹². „Transakcje, które są podatne na *ex post* oportunizm, skorzystają, jeśli

¹¹ O. Williamson, *op. cit.*, s. 60.

¹² *Ibidem*, s. 77.

ex ante zaplanuje się właściwe zabezpieczenia”¹³. Zamiast, jak radził Machiavelli swemu księciu, odpowiadać na oportunizm oportunizmem, należy, zdaniem Williamsona, podejmować wiarygodne zobowiązania i wywiązywać się z nich. W tym celu projektowane są wyższe struktury zarządzania, które jest formą, mającą łagodzić czy przeciwdziałać skutkom oportunizmu.

5. Koszty transakcyjne

Centralnym pojęciem nowej ekonomii instytucjonalnej są koszty transakcyjne, które Ronald Coase wprowadził do analizy ekonomicznej w artykule *The Nature of the Firm* w 1937 r. Idea zaprezentowana w tym artykule, to rozwiązanie problemu, który postawił sobie 21-letni autor jeszcze w 1932 r. Dlaczego istnieją przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy jako czynnik produkcji, jeżeli, jak twierdzi ortodoksyjna teoria, teoria konkurencji poprzez system cenowy stwarza wystarczający mechanizm koordynacji? Jak pogodzić przekonanie ekonomistów o roli systemu cenowego i niemożliwości centralnego planowania z istnieniem wielkich firm (takich jak General Motors) w gospodarce rynkowej? Po wizycie u Forda i w General Motors Coase postawił pytanie, dlaczego radziecka gospodarka nie mogłaby funkcjonować tak, jak wyobrażał to sobie Lenin – jako jedna wielka fabryka? Jeszcze w 1932 r. Coase znalazł odpowiedź na powyższe pytania. Uświadomił sobie, że istnieją koszty związane z wykorzystaniem mechanizmu cenowego. Są to koszty negocjacji, zawierania kontraktów, gromadzenia informacji. Istnienie kosztów, związanych z funkcjonowaniem rynków, implikuje istnienie alternatywnej metody koordynacji (koordynacji w ramach firmy przez hierarchiczne zarządzanie)¹⁴.

W artykule z 1937 r. Coase przedstawił przedsiębiorstwa i rynki jako alternatywne sposoby koordynacji. W systemie opartym na wolności gospodarczej i konkurencji ustala się optimum planowania, dokonującego się w firmach jako wynik porównywania kosztów koordynacji wewnątrz firmy i kosztów transakcyjnych, związanych z wykorzystaniem rynku. Warunkiem istnienia firmy jako „małego planowanego społeczeństwa” jest pełnienie funkcji koordynacyjnej po niższym koszcie niż koszty transakcyjne, niezbędne do otrzymania danych dóbr poprzez rynek. Funkcjonowanie rynku nie jest darmowe, a przedsiębiorstwo stanowi narzędzie zmniejszania kosztów funkcjonowania rynku. Przedsiębiorstwo powstaje tam, gdzie wewnętrzny system koordynacji jest mniej kosztowny niż odwołanie się do mechanizmu rynkowego¹⁵.

¹³ *Ibidem*, s. 61.

¹⁴ R. Coase, *op. cit.*, s. 715.

¹⁵ *Ibidem*, s. 716.

Ale dlaczego firma nie rozrasta się do pełnego monopolu, internalizującego wszystkie transakcje? Gdy firma powiększa swe rozmiary, funkcja przedsiębiorcy podlega prawu malejących przychodów, gdyż od pewnego momentu przestaje on panować nad strumieniem informacji. Docierają do centrum decyzyjnego, zniekształcane są na poszczególnych szczeblach zarządzania. Powstaje groźba podjęcia błędnych decyzji lokacyjnych. Istnieje zatem optymalna wielkość przedsiębiorstwa. Jest to poziom produkcji, przy którym organizacja wewnętrzna pociąga za sobą taki sam koszt, jak mechanizm rynkowy. Teoria Coase'a jest szczególną formą zastosowania rachunku marginalnego: przedsiębiorstwo internalizuje transakcje aż do momentu, gdy wewnętrzny koszt krańcowy zrówna się z kosztem rynkowym. Zatem efektywny system konkurencji jest konieczny nie tylko po to, by istniały rynki, lecz także po to, by kształtować właściwy zakres planowania, dokonującego się w ramach firmy.

W dniu otrzymania Nagrody Nobla Coase podkreślił, że idee zawarte w artykule *The Nature of Firm* przedstawił już w wykładzie wygłoszonym w 1932 r. i skomentował to w następujący sposób:

Nigdy nie mógłbym wyobrazić sobie, że te idee staną się 60 lat później głównym uzasadnieniem przyznania Nagrody Nobla. I to jest niezwykle doświadczenie, że mając ponad 80 lat jestem chwalony za to, czego dokonałem w wieku dwudziestu kilku lat¹⁶.

Na koszty transakcyjne jako koszty funkcjonowania rynku składają się koszty poszukiwania informacji i partnerów, negocjacje warunków kontraktu, rozstrzygania ewentualnych roszczeń, związanych z realizacją kontraktu, a także koszty związane z niepewnością, np. zmianą ceny i upadłością dostawcy. Williamson, który z powodzeniem rozwija idee Coase, wyróżnia koszty transakcyjne *ex ante*, do których zalicza koszty projektowania, negocjowania i zabezpieczanie umowy oraz koszty transakcyjne *ex post*, czyli koszty renegocjacji, koszty związane ze strukturami zarządzania, którym spory są przedkładać, koszty składowania w celu zabezpieczenia wykonania zobowiązań¹⁷.

6. Teoremat Coase'a

Dwa artykuły Coase'a były przedmiotem gorących sporów w świecie naukowym i wywarły znaczący wpływ na rozwój prawa i ekonomii. Pierwszy to *The Nature of the Firm* z roku 1937, drugi to *The Problem of Social Cost* z 1960 r.¹⁸ W obu artykułach szczególną rolę odgrywają koszty

¹⁶ *Ibidem*.

¹⁷ O. Williamson, *op. cit.*, s. 32-35, 390.

¹⁸ R. Coase, *The Problem of Social Cost*, „The Journal of Law and Economics” 1960, t. 3.

transakcji. W artykule z 1960 r. pojęcie kosztów transakcji wykorzystane zostało do nowego ujęcia problemu społecznych i prywatnych kosztów produkcji, a w ślad za tym – do modyfikacji wniosków dotyczących zaangażowania państwa w sferę gospodarczą. Coase zakwestionował sedno ekonomii dobrobytu A. Pigou. Wyekspozował słabość jego analizy dotyczącej rozbieżności między kosztem społecznym a prywatnym. Osłabił argumenty na rzecz tezy, że ingerencja państwa w sytuacji występowania negatywnych efektów zewnętrznych prowadzi do zwiększenia dobrobytu społecznego.

Gdyby nie występowały koszty transakcji, jak zakłada ortodoksyjna teoria ekonomiczna, to negocjacje między uczestnikami procesów gospodarczych, niezależnie od rozkładu odpowiedzialności za efekty zewnętrzne, prowadziłyby do maksymalizacji dobrobytu¹⁹. To twierdzenie, wynikające z artykułu Coase'a, George Stigler nazwał teorematem Coase'a.

Sam Coase uznał to twierdzenie za bardzo ważny krok na drodze rozwoju ekonomii. Jego znaczenie polegało na podważeniu systemu Pigou i podkreśleniu roli kosztów transakcji. Z twierdzenia Coase'a nie wynika, że działalność rządu nie mogłaby prowadzić do zwiększenia dobrobytu. Taki wniosek dotyczy tylko sytuacji, w której nie występują koszty transakcyjne. W realnym świecie występują koszty transakcji. To, jakie efekty daje w tej sytuacji działanie rządu powinno stać się przedmiotem badań. Wniosek Coase'a brzmi: „badajmy świat dodatnich kosztów transakcji”.

Założenie o niewystępowaniu kosztów transakcji miało na celu zwrócenie uwagi na ich znaczenie i pobudzenie ortodoksyjnej ekonomii do zmiany dotychczasowego podejścia do analizy gospodarki. Tymczasem ekonomiści zazwyczaj skupiają uwagę na założeniu zerowych kosztów transakcji i błędnie interpretują teoremat Coase'a, a w konsekwencji wyprowadzają z niego błędne wnioski. Coase tłumaczy takie postępowanie ortodoksyjnych ekonomis-

¹⁹ Coase przedstawił swój punkt widzenia na przykładzie dwóch sąsiadujących ze sobą rolników: hodowcy bydła i producenta zboża. Zanim Coase zaprezentował swoje stanowisko, dominowało przekonanie oparte na ekonomii Pigou, że jeżeli krowy niszczą zbiory producenta zboża, to rząd powinien zabronić działalności powodującej negatywny efekt zewnętrzny, w tym wypadku hodowli bydła, albo opodatkować hodowcę. Coase natomiast zauważył, że jeżeli hodowca nie ponosiłby prawnej odpowiedzialności za niszczenie zbiorów i jeżeli nie występowałyby koszty transakcji, to obaj rolnicy mogliby dojść do wzajemnie korzystnego porozumienia. Gdyby szkoda spowodowana przez dodatkową krowę wynosiła np. 3\$ i przewyższała czysty dochód z jej hodowli (wynoszący 2\$), to producent zboża skłonny byłby zapłacić do 3\$ za rezygnację z powiększania stada hodowcy bydła, a ten gotów byłby przyjąć kwotę nie mniejszą niż 2\$. Porozumienie byłoby możliwe bez jakichkolwiek prawnych regulacji; należy jednak podkreślić konieczność spełnienia warunku braku kosztów transakcji. Jeżeli natomiast hodowca byłby prawnie odpowiedzialny za szkody spowodowane przez jego krowy, to powinien płacić co najmniej 3\$ za prawo do powiększania stada o jedną krowę. Ponieważ dodatkowy dochód z powiększenia hodowli wynosi 2\$, hodowca nie powiększyłby stada. Zatem w obu przypadkach decyzje dotyczące wielkości stada byłyby identyczne, odmienny byłby tylko podział korzyści między rolników.

tów tym, że abstrakcyjne założenie zerowych kosztów transakcji pozwoliło im pozostawać w ich abstrakcyjnym świecie.

W związku z problemem kosztów prywatnych i społecznych Coase wysunął wobec ekonomii dobrobytu trzy zarzuty:

- Brak uwzględnienia faktu, iż ujemne efekty zewnętrzne mają dwustronne uwarunkowanie. Obie strony przyczyniają się do stworzenia efektu zewnętrznego i działanie mające na celu uniknięcie tego efektu może być podjęte przez każdą ze stron i w obu wypadkach pociągnie za sobą koszty.
- Porównywanie dwu sytuacji: „stanu *laissez faire* i pewnego rodzaju świata idealnego” sprawia, że wnioski dla polityki gospodarczej, wyprowadzone z takiej analizy, nie odpowiadają rzeczywistej sytuacji.
- Błędne pojęcie czynnika produkcji i prawa własności.

Coase proponuje, aby problem efektów zewnętrznych potraktować jako problem wyboru optymalnego wykorzystania czynników produkcji, stosując koncepcję kosztów alternatywnych. W związku z drugim i trzecim zarzutem Coase wysuwa postulaty stanowiące sedno nowej ekonomii instytucjonalnej: empiryczne badania rzeczywiste gospodarki i analizowanie czynników produkcji jako uprawnień do określonych rodzajów działań. Jeżeli czynnik produkcji, który jest zwykle pojmowany jako fizycznie istniejąca rzecz (*physical entity*), potraktujemy właściwie, tzn. jako uprawnienie do wykonywania pewnych działań, to stanie się oczywiste, że czynnikiem produkcji jest także prawo do robienia czegoś, co powoduje negatywne skutki zewnętrzne. W tym kontekście stanie się też oczywiste, że problem negatywnych skutków zewnętrznych musi być rozpatrywany jako problem wyboru w warunkach rzadkości zasobów²⁰. To był ten aspekt teorematu Coase'a, który wywołał największy oddźwięk wśród ekonomistów.

Ale intencje Coase'a zmierzały zasadniczo w innym kierunku. Chodziło o wyeksponowanie kosztów transakcji, ich skutków i związanego z tym znaczenia instytucji, a zwłaszcza systemu prawnego. Ponieważ wszelkie uprawnienia jednostek, ich obowiązki i przywileje w dużym stopniu determinuje prawo, system prawny wywiera ogromny wpływ na działania systemu ekonomicznego, można nawet powiedzieć, że go kontroluje. Ważne jest, aby uprawnienia do dysponowania czynnikami produkcji nadane zostały tym, którzy je najefektywniej wykorzystają i aby system prawa, dzięki swej przejrzystości, sprzyjał niskim kosztom transakcji. Przytoczmy opinię Coase'a o interpretacjach jego słynnego teorematu.

Świat zerowych kosztów transakcji był często opisywany jako świat Coase'a. Nic nie mogłoby być dalsze od prawdy. To jest świat teorii ekonomicznej, a ja miałem nadzieję, że przekonam ekonomistów, by ten świat porzucili. To, czego dokonałem w artykule *The Problem of Social Costs* było po prostu rzuceniem światła na pewne jego właściwości. [...] Ekonomisci

²⁰ R. Coase, *The Problem...*, s. 42-44.

idąc śladami Pigou, którego dzieło zdominowało myśl w tej dziedzinie, konsekwentnie zmierzali do wyjaśnienia, dlaczego występują rozbieżności między kosztami prywatnymi i społecznymi i co należy zrobić w tym zakresie, wykorzystując teorię, w której prywatne i społeczne koszty były z założenia zawsze równe. Nic zatem dziwnego, że wnioski, do których dochodzili, były nieprawidłowe. Przyczyną błędnego postępowania ekonomistów było to, że w swym systemie teoretycznym nie uwzględnili czynnika, który ma fundamentalne znaczenie dla analizy wpływu zmiany w prawie na alokację zasobów. Tym brakującym czynnikiem jest fakt istnienia kosztów transakcji²¹.

Prawnicy docenili znaczenie tej kwestii i nowy przedmiot „prawo i ekonomia” rozwija się bujnie w amerykańskich szkołach prawa. Znacznie mniejszy wpływ ta idea nowej ekonomii instytucjonalnej wywiera na większość badań ekonomicznych. Dlatego system prawny i jego wpływ na działanie systemu ekonomicznego powinien stać się dla ekonomistów przedmiotem analizy.

7. Koszty transakcji jako klucz do zrozumienia ewolucji instytucji kapitalizmu

W ekonomii ortodoksyjnej postrzegano przedsiębiorstwo przez pryzmat jego funkcji produkcyjnej i uważano, iż naturalne jego granice wyznaczone są przez technologię, a niestandardowe sposoby organizacji, takie jak integracja pionowa, sprzedaż wiązana, zamówienia pakietowe wyjaśniano w kategoriach praktyk monopolowych. Od uznania przez Coase’a firm i rynków za alternatywne sposoby organizacji gospodarczej zaczęło się kształtować nowe podejście do firmy i organizacji produkcji, charakterystyczne dla nowej ekonomii instytucjonalnej. Zgodnie z tym nowym podejściem firmę traktuje się głównie jako strukturę zarządzania, a integracji pionowej i innym nowym formom zarządzania nadaje się interpretację efektywnościową, a nie monopolistyczną. Williamson rozwija tezę, że różnorodność organizacyjna jest przede wszystkim wynikiem dążenia do zmniejszenia kosztów transakcji. Głównym celem i skutkiem ewolucji ekonomicznych instytucji kapitalizmu jest oszczędzanie na kosztach transakcji. Ekonomia kosztów transakcji przyjmuje założenie, że to, co dotąd traktowano jako przejaw praktyk antykonkurencyjnych – restrykcje podmiotowe i terytorialne, związki zawodowe, integrację pionową – ma cel efektywnościowy, a nie monopolistyczny. Działania uznawane dotąd za praktyki monopolistyczne interpretowane są jako dążenia do skutecznego zarządzania i łagodzenia oportunistu²².

²¹ R. Coase, *The Firm, the Market and the Law*, University of Chicago Press, Chicago 1988, s. 174.

²² O. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu...*, s. 31, 390.

Williamson twierdzi, że z punktu widzenia ewolucji instytucji kapitalizmu istotne znaczenie mają następujące cechy transakcji: specyfika aktywów, będących przedmiotem wymiany, niepewność i częstotliwość transakcji. Specyficzne aktywa to takie, które nie mogą być użyte w innym zastosowaniu bez utraty znacznej części ich wartości. Od stopnia specyfiki aktywów i niepewności oraz częstotliwości transakcji zależy decyzja, czy wybrać rynek, czy organizację hierarchiczną jako alternatywne metody pozyskania potrzebnych dóbr²³.

Im większa niepewność, tym kosztowniejsze transakcje i silniejsza skłonność do ich internalizowania. Częstotliwość transakcji przy średnim poziomie niepewności nie odgrywa większej roli, gdy nie występują specyficzne inwestycje – rynek jest wtedy najlepszym rozwiązaniem. Gdy występują inwestycje specyficzne, częstotliwość transakcji ma zasadnicze znaczenie; transakcje sporadyczne powierza się wówczas rynkowi, systematyczne są internalizowane.

Przedsiębiorstwa podejmując decyzje dotyczące internalizacji nie stosują rachunku ekonomicznego. Przeczyłoby to założeniu ograniczonej racjonalności. Według Williamsona, istnieje rodzaj społecznego darwinizmu, eliminującego najmniej efektywne formy organizacji przedsiębiorstw. Eliminowane są te formy, które odwołują się do rynku, gdy lepsza (tańsza) byłaby organizacja zhierarchizowana i odwrotnie²⁴.

8. Wstęp do instytucjonalnej teorii rozwoju

Eksponując znaczenie instytucji, nowa ekonomia instytucjonalna akcentuje wpływ historii, polityki i kultury na procesy rozwoju ekonomicznego. Postępy społeczeństw w rozwiązywaniu fundamentalnego problemu ekonomicznego – problemu rzadkości – zależą od uwarunkowanych tradycją przekonań i kumulatywnie rozwijającej się w czasie wiedzy oraz wynikającej z tych przekonań i wiedzy umiejętności tworzenia takich reguł i sposobów postępowania, które w warunkach rosnącej współzależności jednostek pozwolą na najlepsze wykorzystanie istniejących zasobów.

North w swym wykładzie „noblowskim” powiedział, że kultura jest kluczem do zrozumienia wpływu przeszłości na teraźniejszość i przyszłość i powołał się na Hayeka i jego pojęcie kolektywnego uczenia się (*collective learning*).

²³ *Ibidem*, s. 65 i in.

²⁴ M. Rainelli, *Ekonomia przemysłowa*, PWN, Warszawa 1996, s. 32.

Zbiorowe uczenie się – termin używany przez Friedricha A. Hayeka – tworzą te doświadczenia, które przeszły powolny test czasu i są zawarte w naszym języku, instytucjach, technologii i sposobach działania. To jest „transmisja w czasie naszego zakumulowanego zasobu wiedzy” (Hayek, 1960). To kultura dostarcza klucza do *path dependence* – terminu używanego do opisu ogromnego wpływu przeszłości na teraźniejszość i przyszłość²⁵.

Proces uczenia się każdego pokolenia uwarunkowany jest zawsze określonym sposobem postrzegania, ukształtowanym w historycznym procesie zbiorowego uczenia się. Zasób tej zbiorowej wiedzy zależy nie tylko od tego, czego jednostki i społeczeństwo doświadczały w przeszłości, lecz także od sposobu, w jaki te informacje czerpane z doświadczenia podlegały swoistej „filtracji” przez system historycznie i kulturowo ukształtowanych przekonań. Tempo, w jakim społeczeństwo uczy się, określa szybkość zmian społecznych, a rodzaj przyswajanej wiedzy określa kierunek tych zmian. Głównym czynnikiem rozwoju Europy Zachodniej było stopniowe uznawanie użyteczności badań naukowych (*the utility of research in pure science*). Bódcze do zdobywania „czystej wiedzy”, która jest istotnym czynnikiem nowoczesnego wzrostu ekonomicznego, są uwarunkowane przez pieniężne nagrody i kary oraz stopień społecznej tolerancji dla kreatywności i rozwoju.

Jeżeli instytucjonalna matryca lepiej wynagradza piractwo (czy bardziej ogólnie działania prowadzące do redystrybucji) niż działalność produkcyjną, wtedy uczenie się przyjmie formę uczenia się, jak być lepszym piratem²⁶.

Nowy instytucjonalizm w wyjaśnianiu rozwoju ekonomicznego kładzie akcent na koordynację ludzkich działań jako warunek sukcesu i na efektywność adaptacyjną. North uważa neoklasyczne wyjaśnienie i akcentowanie efektywności alokacyjnej za niepełne i prowadzące do błędnych wniosków praktycznych. Efektywność pozostaje pierwszorzędym kryterium analizy nowych instytucjonalistów, ale nie jest to „zwykła” efektywność alokacyjna, czyli optymalizacja relacji między efektami a nakładami poprzez optymalną alokację istniejących zasobów w danym momencie, miejscu i otoczeniu instytucjonalnym. Motywem przewodnim jest efektywność adaptacyjna, która znajduje wyraz w elastyczności struktury instytucjonalnej i ujawnia się w perspektywie długofalowej jako zdolność do tworzenia form współpracy i postaw kreatywności, sprzyjających wzrostowi dobrobytu.

Efektywność adaptacyjna związana jest z tym rodzajem reguł, które kształtują sposób, w jaki gospodarka rozwija się w czasie. Dotyczy zarówno gotowości społeczeństwa do zdobywania wiedzy i uczenia się, pobudzania innowacji, podejmowania ryzyka i twórczej działalności wszelkiego rodzaju, jak i rozwiązywania problemów i usuwania zatorów, które społeczeństwa napotykają w toku rozwoju²⁷.

²⁵ D. C. North, *Economic Performance Time*, s. 364.

²⁶ D. C. North, *Institutions...*

²⁷ D. C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, 1992, s. 80 cyt. za: I. Marsh, *Political Change and Economic Governance in Australia: A Response to Michael Keating*,

Efektywność alokacyjna jest koncepcją statyczną, zakładającą dane podłoże instytucjonalne; kluczem do ciągłości pomyślnego rozwoju ekonomicznego jest elastyczna matryca instytucjonalna, która dostosowuje się zarówno do zmian technologicznych i demograficznych, jak i do szoków pojawiających się w systemie społecznym²⁸.

Kluczem do zrozumienia efektywności adaptacyjnej jest analiza instytucji. North podkreśla znaczenie nieformalnych reguł zachowania, które są długofalowym efektem ludzkich interakcji, a które decydują o prawości, integralności i zdolności do ciężkiej pracy. Jeżeli nieformalne reguły zapewniają wysoki poziom zaufania w społeczeństwie, to procesy koordynacji wymagają mniej nakładów, czyli niższe są koszty transakcji. Od jakości otoczenia instytucjonalnego zależy możliwość mariażu technologii i nauki oraz rozwiązanie problemu koordynacji.

Problem rozwoju wynika stąd, że nie wiemy, jak tworzyć w krótkim okresie instytucje warunkujące efektywność adaptacyjną. Aby nie było biedy wśród obfitości, trzeba tworzyć bodźce do inwestowania w efektywne technologie, do wzrostu ludzkich umiejętności i organizowania efektywnych rynków.

Płaszczyzną koordynacji jest nie tylko rynek, jak akcentowano w teorii klasycznej, lecz także, a nawet głównie, sfera działalności politycznej. Ustrój polityczny jest elementem i podłożem struktury instytucjonalnej, a instytucjonalna zmiana wymaga działalności politycznej. Rozwój ekonomiczny jest wynikiem kooperacji i konkurencji, przy czym kooperacja odgrywa rolę wiodącą. Historia gospodarcza jest zapisana w niekończącej się walce istot ludzkich o rozwiązanie problemu koordynacji.

Analiza związków i zależności między strukturą instytucjonalną, światopoglądem i motywacją do zdobywania „czystej wiedzy” mogłaby wnieść dużo do naszego poznawania natury rozwoju gospodarczego. Zważywszy, że dokonania ekonomiczne, które można uznać za satysfakcjonujące były tak rzadko udziałem nielicznych społeczeństw, North podkreśla wagę instytucjonalnej analizy czynników warunkujących rozwój.

Nie ma większego wyzwania dla współczesnych badaczy społecznych niż rozwój dynamicznej teorii zmiany społecznej, która wypełni wiele luk w dotychczasowej analizie i pozwoli nam zrozumieć efektywność adaptacyjną²⁹.

Drażnienie problematyki rozwoju i akcentowanie ważności dostosowania struktury instytucjonalnej do zmian technologicznych różni nową ekonomię instytucjonalną od ekonomii neoklasycznej, a łączy ją z koncepcjami Marksowskimi, nawet bardziej niż ze „starym” instytucjonalizmem. Marks łączył przecież podejście teoretyczne z historycznym, co jest także celem

²⁸ D. C. North, *The New Institutional Economics...*, s. 8.

²⁹ *Ibidem*.

nowych instytucjonalistów. North dostrzega analogię między własnym ujęciem a ujęciem Marksowskim. O swojej koncepcji rozwoju napisał:

Ta analiza nie jest nowa (choć terminologia może być odmienna). Karol Marks dawno temu wykazał, że sprzeczność między organizacyjnymi imperatywami technologii a istniejącymi prawami własności była podstawowym źródłem konfliktu i zmiany. Błąd Marksa polegał na uznaniu, że to kapitalizm był nie do pogodzenia z nową technologią. Faktycznie, to elastyczność politycznych i ekonomicznych instytucji gospodarek rynkowych umożliwiła im dostosowania, dzięki którym urzeczywistniono produktywność wynikającą z drugiej rewolucji ekonomicznej. I jak na ironię, właśnie nieelastyczność i sztywności gospodarek centralnie planowanych doprowadziły do ich upadku³⁰.

Dodajmy, że związek między myślą Marksowską i nowymi instytucjonalistami ujawnia się także w kwestii znaczenia, jakie przywiązują oni do kosztów transakcyjnych i instytucji. Koszty transakcji to w istocie koszty związane z relacjami międzyludzkimi w procesach gospodarczych. Sam North napisał, że koszty transakcyjne to „koszty odzwierciedlające koszty wynikające z ludzkich interakcji”³¹. Nowi instytucjonalisci, wysuwając na pierwszy plan koszty transakcyjne, sprawiają, że uwaga współczesnej ekonomii zwraca się ku temu aspektowi procesu gospodarowania, który był zawsze najważniejszy dla Marksa i marksistów – ku stosunkom społecznym. To, co łączy oba omawiane podejścia, przekonanie, że o efektywności gospodarki decyduje zarówno technologia, jak i dostosowana do niej organizacja procesów gospodarczych zapewniająca wysoką jakość społecznej kooperacji.

9. Transformacja ustrojowa

Z nowej ekonomii instytucjonalnej wynika jednoznacznie, że prywatyzacja, deregulacja, polityka stabilizacji – to nie są środki wystarczające, aby zbudować dobrze funkcjonującą gospodarkę rynkową i rozwiązać pomyślnie problemy krajów rozwijających się i krajów Europy Wschodniej. Coase pytany o warunki pomyślnej transformacji od planu do rynku przeciwstawia dwa kraje – Chiny i Rosję, uważając Chiny za dobry przykład budowania na „istniejących instytucjach” i powiedział:

Należy także myśleć w kategoriach instytucji danego kraju, szczególnie instytucji społecznych i budować na tym, co jest. Błędem jest ignorowanie stanu wyjściowego danej gospodarki. Dramatyczna zmiana kraju, wrywanie wszystkiego z korzeniami i zaczynanie na nowo – wydaje się błędem³².

³⁰ *Ibidem*, s. 5.

³¹ D. North, *Institutions, Organizations and Market Competition*, s. 6.

³² *Interview with Ronald Coase...*

Działanie mechanizmu rynkowego zależy od tego, czy istnieje odpowiadające temu mechanizmowi podłoże instytucjonalne. Innymi słowy, czy ludzie są przygotowani do tego, aby akceptować logikę i skutki rynku. Dlatego efekty rynkowych reform są związane z długością okresu, w którym dane społeczeństwo funkcjonowało w warunkach systemu komunistycznego. Coase jest zaskoczony tym, że tak różne postawy ludzkie pojawiły się po czterdziestu latach we Wschodnich i Zachodnich Niemczech.

North twierdzi, że nie można wyjaśnić rozwoju i upadku Związku Radzieckiego i komunizmu w kontekście ekonomii neoklasycznej. Wykorzystując instytucjonalistyczne podejście do zmiany ekonomicznej, sformułował następujące wnioski:

- Wprowadzenie politycznych reform i ekonomicznych reguł gospodarek rynkowych Zachodu nie jest dostatecznym warunkiem sukcesu ekonomicznego. Prywatyzacja nie jest panaceum umożliwiającym rozwiązywanie problemów ekonomicznych biednych krajów. Formalne reguły nie wystarczają, ponieważ wymagają oparcia w nieformalnych zasadach i przekonaniach jednostek, a te ostatnie zmieniać się mogą tylko stopniowo. Brak nieformalnych zasad sprawia, że rewolucyjne wprowadzenie reguł formalnych gospodarki rynkowej może doprowadzić do efektów bardzo różnych od zamierzonych, obserwowanych w dojrzałych systemach rynkowych.
- Ustrój polityczny znacząco wpływa na gospodarkę, ponieważ kształtuje i zapewnia przestrzeganie reguł ekonomicznych. Zatem zasadniczą częścią polityki rozwoju jest tworzenie instytucji politycznych, tworzących i gwarantujących efektywne prawa własności. Problem polega jednak na tym, że dotychczasowe badania nowych instytucjonalistów w tej dziedzinie dotyczyły krajów wysoko rozwiniętych. Z badań tych można wyprowadzać tylko bardzo ogólne wnioski odnoszące się do krajów rozwijających się i Europy Wschodniej.
- Z punktu widzenia długofalowego wzrostu gospodarczego decydujące znaczenie ma efektywność adaptacyjna, a nie alokacyjna. Uwaga ekonomistów głównego nurtu skupiona była na mechanizmach efektywności alokacyjnej i rynku jako jedynym mechanizmie alokacji. Instytucjonalisci, prezentując podejście dynamiczne, akcentują, że skuteczne systemy polityczno-ekonomiczne, to systemy o elastycznej strukturze instytucjonalnej, tzn. takiej, która może przetrwać szoki i zmiany, będące nieodłączną częścią pomyślniej ewolucji społecznej. Efektywność adaptacyjna dotyczy długiego okresu. Podstawowy problem transformacji wynika z tego, że nie wiemy, jak tworzyć efektywność adaptacyjną w okresie krótkim.

10. Konkluzja

Ten syntetyczny przegląd założeń i problemów badawczych nowej ekonomii instytucjonalnej skłania do następujących wniosków:

- Nowa ekonomia instytucjonalna stanowi szeroki, nie w pełni jednorodny metodologicznie nurt we współczesnej ekonomii.
- Elementem łączącym prezentowanych tu autorów jest podejście z punktu widzenia kosztów transakcji i instytucji.
- Pojęcia kosztów transakcji i instytucji są ze sobą immanentnie powiązane i odgrywają decydującą rolę w podejmowanych próbach wyjaśniania rozwoju gospodarczego.
- Nowatorstwo nowej ekonomii instytucjonalnej polega na wykorzystaniu różnorodnych szkół i nurtów myślenia ekonomicznego, postrzeganych wcześniej jako alternatywne. Czołowi nowi instytucjonalisci (R. Coase, D. North, O. Williamson) budują swoje koncepcje w oparciu o dorobek ekonomii ortodoksyjnej (klasycznej i neoklasycznej) i heterodoksyjnej (szkoły historycznej, starej ekonomii instytucjonalnej, szkoły austriackiej, a nawet Marksa). Problem efektywności ekonomicznej i alokacji zasobów, dominujący zawsze w ekonomii ortodoksyjnej, pozostaje dla nich kryterium analizy ekonomicznej, ale dostrzegają, iż może on być skutecznie analizowany i rozwiązywany jedynie przy uwzględnieniu instytucjonalnego otoczenia. Oznacza to konieczność badań interdyscyplinarnych i ponowne zainteresowanie ekonomistów zjawiskami będącymi przedmiotem badań innych nauk społecznych: prawa, politologii, historii gospodarczej i etyki.
- Propozycje metodologiczne nowych instytucjonalistów, ich swoisty eklektyzm – to niezwykle inspirujący i obiecujący punkt wyjścia analizy dla teorii rozwoju i transformacji gospodarczej. Wydaje się, że właśnie z tym nurtem należy wiązać nadzieje na skuteczniejsze rozwiązywanie problemów współczesnego świata.

Janina Godłów-Legiędź

NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS: NEW VIEW ON ECONOMY AND DEVELOPMENT

(Summary)

The New institutional economics is critical of the orthodox economics as well as of the old institutionalism. At the same time new institutionalists build bridges between so different traditions of economic thought as neoclassical economics and institutionalism. They include institutions, transaction costs and the dimension of time in an economic analysis. R. Coase, O. Williamson and D. North emphasize that effectiveness of markets depends on social, politic and economic institutions which influence transaction costs. The consequence is a new approach to economic growth and development, and interesting conclusions for transition from a planned economy to a market economy.

Joanna Dzionek-Kozłowska*

KSZTAŁTOWANIE SIĘ ŚWIADOMOŚCI GLOBALNEJ A ROZWÓJ MYŚLI EKONOMICZNEJ

W najwęższym, a zarazem najprostszym, ujęciu mianem świadomości globalnej zwykło się określać świadomość istnienia tzw. problemów globalnych, które – zgodnie z jedną z bardziej popularnych, funkcjonujących w polskim piśmiennictwie naukowym definicji W. Anioła – są określane jako „specyficzne problemy społeczne, charakteryzujące się: a) ogólnością zasięgiem, b) globalnością zagrożeń, c) wymogiem ogólnoplanetarnego współdziałania”¹. Szersze rozumienie tego pojęcia, które można rozpatrywać także jako kolejny etap kształtowania świadomości globalnej, polega na postrzeganiu wszelkich zjawisk i procesów, zachodzących wokół nas, z perspektywy kuli ziemskiej, traktowanej jako całość, a nie konglomerat poszczególnych organizmów państwowych, zdolnych do mniej lub bardziej niezależnego funkcjonowania. Odzwierciedleniem tego rodzaju podejścia są wizje teoretyków globalizacji: M. G. Schachtera i R. Robertsona, opierające się na traktowaniu świata jako „jednego miejsca” (*single place*) czy „jednej wspólnoty” (*single community*)².

* Mgr, Katedra Historii Myśli Ekonomicznej i Historii Gospodarczej Uniwersytetu Łódzkiego.

¹ W. Anioł, *Geneza i rozwój globalizacji*, COM SNP, Warszawa 1989, s. 118.

W literaturze przedmiotu brak jednej, ogólnie akceptowanej, definicji problemów globalnych. W polskim piśmiennictwie punkt odniesienia stanowią zwykle ujęcia A. Budnikowskiego, M. Tabora lub przytoczona definicja W. Anioła. Podstawowymi cechami problemów globalnych, podkreślanymi przez wszystkich wskazanych autorów, jest ogólnością zasięgu, olbrzymie znaczenie oraz niemożność ich rozwiązania bez podjęcia współpracy międzynarodowej. Por. W. Anioł, „Problemy globalne” jako kategoria nauki o stosunkach międzynarodowych, [w:] Z. J. Pietraś, M. Pietraś, *Spoleczność międzynarodowa a problemy globalne*, COM SNP, Warszawa 1989, s. 96–98; A. Budnikowski, *Pojęcie problemów globalnych*, „Sprawy Międzynarodowe” 1987, nr 2, s. 65; M. Tabor, *Kategoria „problemy globalne” we współczesnych stosunkach międzynarodowych*, [w:] Z. J. Pietraś, M. Pietraś, *op. cit.*, s. 119.

² R. Robertson, *Globalization: Social Theory and Global Culture*, Sage, London 1992; M. G. Schachter, *Civil Society and Globalization: The Investigation of Contested Concepts*,

Proces przeobrażania świadomości społecznej w kierunku wąsko rozumianej świadomości globalnej został zapoczątkowany wraz z wyłonieniem się problematyki globalnej³, co nastąpiło pod koniec lat 60. minionego stulecia. Punktem zwrotnym był tu niewątpliwie Raport Sekretarza Generalnego ONZ U'Thanta pt. *Człowiek i jego środowisko*, sporządzony na podstawie ekspertyz dostarczonych przez grupę 2200 uczonych i zaprezentowany w 1969 r. na forum Zgromadzenia Ogólnego ONZ⁴. Natomiast spośród organizacji, które w ogromnej mierze przyczyniły się do spopularyzowania i kształtowania zarówno wąsko, jak i szeroko rozumianej świadomości globalnej należy wymienić założony rok wcześniej Klub Rzymski. Celem tej organizacji, według słów jej pierwszego i długoletniego prezesa, Aurelio Peccei, było „doprowadzenie do zrozumienia różnorodnych, lecz współzależnych czynników gospodarczych, ekonomicznych, politycznych, środowiskowych i społecznych, tworzących świat, w którym żyjemy, zwrócenie na nie uwagi politykom i jak najszerszemu ogółowi i w ten sposób zapoczątkowanie nowych inicjatyw i akcji politycznych”⁵.

Najwidoczniejszym przejawem tego rodzaju działań ze strony Klubu Rzymskiego było przygotowanie i prezentowanie światowej opinii publicznej opracowań omawiających różnorodne problemy globalne, z których najgłośniejszym echem odbiły się pierwsze trzy: *Granice wzrostu* (1972), *Ludzkość w punkcie zwrotnym* (1974) oraz *O nowy ład międzynarodowy* (1976). Kontrowersje wokół raportów Rzymskich, jak zaczęto określać wskazane publikacje, zaowocowały prawdziwą erupcją literatury, poświęconej poruszonym w nich zagadnieniom. Rzecz jasna, poszczególni autorzy konstruowali własne lub modyfikowali istniejące katalogi kwestii, uznawanych za tego rodzaju problemy. Zestawienie przykładowych ujęć, pochodzących z tego okresu, obrazuje tab. 1.

[w:] *The Revival of Civil Society: Global and Comparative Perspectives*, red. M. G. Schachter, Basingstoke 1999.

Nieco szerzej na temat idei Robertsona i Schachtera, patrz: M. Pietraś, *Istota i zakres procesów globalizacji*, „Sprawy Międzynarodowe” 2002, nr 2, s. 7–11.

³ Terminu „problematyka globalna” używamy tu jedynie dla oznaczenia ogółu problemów globalnych, nie zaś jako – jak to czynili S. Sztaba czy J. Pajestka – dla określenia dyscypliny naukowej, zajmującej się procesami społeczno-ekonomicznymi, zachodzącymi w skali całego globu. Patrz: J. Pajestka, *Przedmowa do: Nowy międzynarodowy ład ekonomiczny*, PWE, Warszawa 1979, s. 5–8; S. Sztaba, *Ekonomia niekonwencjonalna*, PWN, Warszawa 1994, s. 29–31; S. Sztaba, hasło *Problematyka globalna*, [w:] *Nowy leksykon PWN*, PWN, Warszawa 1998.

⁴ Por. B. Kamiński, M. Okólski, *Świat obecny – świat przyszły*, Wiedza Powszechna, Warszawa 1978, s. 36; S. Sztaba, *Ekonomia niekonwencjonalna*, s. 31.

⁵ A. Peccei, *Przyszłość jest w naszych rękach*, PWN, Warszawa 1987, s. 71.

Tabela 1. Problemy uznawane za globalne w wybranych opracowaniach z lat 1969–1977

Opracowanie \ Problem	Niekontrolowany przyrost ludności	Dysproporcje w rozwoju gospodarczym	Głód i niedożywienie (problem żywnościowy)	Zanieczyszczenie środowiska naturalnego	Problem nieracjonalnego gospodarowania zasobami naturalnymi	Zagrożenie dla pokoju światowego	Niemówność kontroli działalności przedsiębiorstw transnarodowych	Warunki mieszkaniowe i środowiskowe	Problem wielkich chorób epidemicznych	Negatywne skutki uprzemysłowienia i wzrostu gospodarczego
Raport U'Thanta <i>Człowiek i jego środowisko</i> (1969)	✓	✓		✓		✓				
Pierwszy raport dla Klubu Rzymskiego <i>Granice wzrostu</i> ^a (1972)	✓		✓	✓	✓					✓
Drugi raport dla Klubu Rzymskiego <i>Ludzkość w punkcie zwrotnym</i> ^b (1974)	✓	✓	✓		✓					
Raport Fundacji Hammarskjölda dla ONZ <i>Nowy styl rozwoju</i> ^c (1975)	✓	✓	✓					✓	✓	
Trzeci raport dla Klubu Rzymskiego <i>O nowy ład międzynarodowy</i> ^d (1976)		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓
Latynoamerykański model świata oprac. pod kier. A. Herrery dla Fundacji Bariloche ^e (1976)		✓	✓							✓
Raport dla ONZ oprac. pod kier. W. Leontiefa <i>Jutro gospodarki świata</i> ^f (1976)		✓	✓	✓	✓					✓
Raport dla Klubu Rzymskiego <i>Cele dla ludzkości</i> ^g (1977)	✓	✓	✓		✓	✓				

^a D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers i in., *Granice wzrostu. Pierwszy raport dla Klubu Rzymskiego*, PWE, Warszawa 1973; ^b M. Mesarovič, E. Pestel, *Ludzkość w punkcie zwrotnym. Drugi raport dla Klubu Rzymskiego*, PWE, Warszawa 1977; ^c problemem globalnym w tym opracowaniu jest także nierównomierny rozwój i dostęp do oświaty; *What now? Another Development. The 1975 Dag Hammarskjöld Report on Development and International Cooperation*, red. M. Nefrin, „Development Dialogue” 1975, nr 1–2 [tłumaczenie polskie: *Nowy międzynarodowy ład ekonomiczny*, red. J. Pajestka, PWE, Warszawa 1979, s. 145–242]; ^d w trzecim raporcie dla Klubu Rzymskiego jako problemy globalne potraktowano ponadto: gospodarowanie oceanami i kosmośm oraz konieczność zmian w międzynarodowym systemie walutowym. *O nowy ład międzynarodowy. Trzeci raport dla Klubu Rzymskiego*, red. I. Tinbergen, PWE, Warszawa 1978; ^e *Catastrophe or New Society? A Latin American World Model*, red. A. Herrera, International Development Research Center, Ottawa 1976 – obszernie fragmenty tego opracowania zostały przedstawione w pracy *Nowy międzynarodowy ład ekonomiczny*, s. 59–144; ^f W. Leontief, 1999 *l'expertise de Wassily Leontief. Une étude de l'O.N.U. sur l'économie mondiale future*, United Nations 1977 – Fragmenty w: *Nowy międzynarodowy ład ekonomiczny*, s. 19–58; ^g E. Laszlo, *Goals for Mankind. Report to the Club of Rome*, Dutton, New York 1977.

Źródło: Opracowanie własne.

Jak widać na podstawie zestawienia, niemal wszystkie problemy wymienione w przywołanych pracach posiadają wymiar ekonomiczny. W związku z tym można byłoby oczekiwać, że kwestie te, a w każdym razie pewne ich aspekty, były przedmiotem zainteresowania ówczesnej generacji ekonomistów. Niemniej jednak, pomimo iż wśród twórców opracowań globalnych nie brakowało reprezentantów tej profesji – wspomnijmy tu choćby o uhonorowanych Nagrodą Nobla Ianie Tinberganie⁶ i Wassilim Leontiefie – przedstawiciele głównego nurtu ekonomii zajmowali się w tym okresie raczej doskonaleniem aparatu teorii równowagi ogólnej, oceną i recepcją dzieła Johna Maynarda Keynesa oraz tworzeniem teorii wzrostu gospodarczego. Pokłosem ekonomii keynesowskiej było zainteresowanie funkcjonowaniem gospodarki przede wszystkim w krótkim okresie⁷. Natomiast efektem postrzegania zakresu ekonomii, zgodnie z popularną do dziś definicją Lionela Robbinsa, była wprawdzie świadomość ograniczoności zasobów, lecz przy jednoczesnym potraktowaniu wielkości tychże zasobów jako kategorii egzogenicznej, pozostającej poza obszarem zainteresowania ekonomii⁸.

Okres powojenny był wyjątkowo korzystny pod względem tempa wzrostu i rozwoju krajów o gospodarce kapitalistycznej. Doszukiwanie się problemów o charakterze globalnym, powodowanych w znacznym stopniu właśnie przez proces wzrostu, wydawało się nie mieć specjalnych podstaw. Kryzys przełomu lat 60. i 70., obejmujący liczne dziedziny ludzkiej działalności, był dla większości ekonomistów zaskoczeniem. Pojawianie się w tym okresie zjawiska stagflacji (jednoczesnego wzrostu inflacji i bezrobocia) spowodowało zachwianie wiary w skuteczność polityki gospodarczej, opartej na założeniach keynesowskich. Dość powszechnie zaczęto wypowiadać się wówczas o kryzysie w rozwoju ekonomii. Głosy krytyki, a nawet ostre ataki na tę dyscyplinę, odzywały się zarówno z grona samych ekonomistów jak i spoza niego⁹. Zarzucano ekonomii hermetyczność, celowe odcinanie się od dorobku pozostałych nauk społecznych, ograniczenie zakresu, nadmierną specjalizację, a w końcu – postępującą utratę związku z rzeczywistością, przesadną

⁶ I. Tinbergen kierował pracami zespołu przygotowującego trzeci raport dla Klubu Rzymskiego.

⁷ Mimo, iż sam J. M. Keynes był również twórcą teorii stagnacji sekularnej.

⁸ „Ten aspekt zachowania – pisał L. Robbins w latach 30. XX wieku – który jest przedmiotem zainteresowania ekonomii, jest, jak zobaczyliśmy, uwarunkowany przez rzadkość danych środków do osiągnięcia danych celów”. L. Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, London 1946, s. 24, 46 (tłumaczenie własne).

⁹ Znamienne jest tu stwierdzenie M. Friedmana, wypowiedziane w roku 1972 na forum American Economic Association. Friedman przyznał wówczas: „Myślę, że my, ekonomiści, wyrządziliśmy w ostatnich latach ogromną szkodę – społeczeństwu w ogóle, a naszej planecie w szczególności – przypisując sobie więcej niż naprawdę możemy jej dać”. H. Henderson, *Creating Alternative Futures*, New York 1978, s. 63, za: F. Capra, *Punkt zwrotny*, PIW, Warszawa 1987, s. 262–263.

i bezużyteczną abstrakcyjność oraz koncentrowanie wysiłków badawczych na rozpatrywaniu problemów mało istotnych z praktycznego punktu widzenia. Mające swoje korzenie jeszcze w XIX w. dążenie do wyodrębnienia ekonomii od nauk filozoficznych i potwierdzania jej statusu jako samodzielnej dyscypliny naukowej i akademickiej wpłynęło na to, iż ekonomiści w istocie z rzadka brali pod uwagę związki zachodzące pomiędzy działalnością gospodarczą a jej społecznym kontekstem (nie wspominając już o zależnościach zachodzących pomiędzy środowiskiem społecznym a naturalnym). Fakt, iż niektórzy z nich brali udział w przygotowywaniu prac poświęconych problematyce globalnej nie przekładał się bezpośrednio na zmianę zakresu samej ekonomii.

Jednakże pomimo tego, że ekonomia ortodoksyjna przełomu lat 60. i 70. nie była przygotowana do radzenia sobie ze „splątaniem kłębem” zagadnień globalnych, autorzy opracowań dotyczących problematyki globalnej niejednokrotnie sięgali do koncepcji stworzonych przez ekonomistów wcześniejszych pokoleń. Co ciekawe, bogatym źródłem inspiracji były tu idee klasyków ekonomii z pierwszej połowy XIX w.

Przedstawienie tego rodzaju koncepcji wraz ze wskazaniem, w jaki sposób posilkowali się nimi twórcy opracowań globalnych podzielimy na zagadnienia związane z (1) kwestiami demograficznymi, (2) wykorzystaniem zasobów, (3) oceną wzrostu gospodarczego i uprzemysłowienia, (4) poza-ekonomicznymi skutkami podejmowania działalności gospodarczej.

1. Problemy demograficzne

Przykładem klasycznej teorii wykorzystanej przez badaczy zajmujących się problematyką globalną jest doktryna ludnościowa Thomasa Roberta Malthusa. Swoje idee przedstawił on po raz pierwszy jeszcze w XVIII stuleciu – w 1789 r. opublikował *Rozprawę o prawie ludności i jej oddziaływaniu na przyszły postęp społeczeństwa* (*An Essay on the Principle of Population as it Affects the Future Improvement of Society*). Istota jego rozumowania sprowadzała się do tego, że opierając się na dwóch podstawowych przesłankach: „żywność jest niezbędna dla utrzymania człowieka” oraz „namiętność w pożyciu między osobami różnej płci jest konieczna i że będzie trwała mniej więcej w obecnym napięciu”, doszedł do wniosku, że „siła wzrostu ludności jest nieskończenie większa, aniżeli zdolność ziemi do produkowania środków utrzymania”¹⁰. Określił także skalę dysproporcji między wymienionymi

¹⁰ T. R. Malthus, *Prawo ludności*, Gebethner i Wolff, Warszawa 1925, s. 57–58, 61–62.

Na zależność między liczebnością populacji a ilością środków utrzymania wskazywano już przed Malthusem. On sam powoływał się na dzieła A. Smitha, D. Huma, R. Price'a i R. Wallace'a.

zmiennymi, przyjmując, że ludność – w razie braku przeszkód – będzie wzrastać w postępie geometrycznym (czyli według stałej stopy), a środki żywności w okolicznościach najbardziej sprzyjających będą powiększać się, co najwyżej, w postępie arytmetycznym. W rezultacie oddziaływania tych dwu tendencji ludzkość stanie przed nieuchronną perspektywą głodu, wojen i klęsk żywiołowych, które Malthus uznał za „hamulce pozytywne”, przeciwdziałające nadmiernemu rozrostowi populacji ponad środki utrzymania. Obok tychże ograniczeń dostrzegał jeszcze tzw. „hamulce przewencyjne”, których działanie sprowadzało się do obniżenia stopy urodzeń. Malthus podkreślał przy tym, że jego prawo jest niezależne od istniejących instytucji czy panującego ustroju. „Żadna egalitarna utopia – przestrzegał – żadne prawo agrarne, nie oddalą tego jarzma dłużej niż przez stulecie”¹¹.

Pesymistyczne przewidywania T. R. Malthusa na temat przyszłych losów rodzaju ludzkiego nie sprawdziły się. Malthus zostawił wprawdzie furtkę w postaci „wstrzemięźliwości moralnej”, przez co trudno było wykazać ograniczoność, czy wręcz błędność, jego teorii¹². Faktem pozostaje jednak to, że prognozy wynikające z Malthuzjańskiej teorii ludnościowej nie znalazły potwierdzenia w rzeczywistości, a z upływem czasu stawało się to coraz bardziej widoczne. Malthus przyjął założenie, że podaż żywności nie może rosnać szybciej niż liczba ludności, a taka sytuacja miała miejsce zarówno w XIX, jak i XX w. Rozminięcie się prawa ludności z realiami wyniknęło z braku uwzględnienia przez Malthusa działania postępu technicznego oraz niedopuszczania możliwości zmniejszenia tempa wzrostu ludności dzięki nie tyle „wstrzemięźliwości moralnej”, ile antykoncepcji¹³.

Często jako przyczynę uniknięcia konsekwencji działania prawa ludności, zwłaszcza w odniesieniu do Wielkiej Brytanii, wymienia się także ruchy migracyjne. Malthus miał jednak świadomość tego, że emigracja może na jakiś czas „zaburzyć” działanie jego teorii. Chcąc uogólnić swoją argumentację stwierdził, że bierze pod uwagę kształtowanie się stosunku między żywnością a wielkością populacji dla całej kuli ziemskiej. Uważał, że emigracja może przynieść, co najwyżej, chwilową ulgę, ponieważ kraje bezludne i urodzajne szybko się zaludniają¹⁴. Co ciekawe, zastanawiał się również nad aspektem etycznym takich działań:

¹¹ *Ibidem*, s. 155.

¹² Jej zwolennicy zawsze mogli uznać, że przyczyną braku dotkliwego dawania się we znaki występku i nędzy, czy w końcu wojen związanych z niedoborem środków utrzymania jest ograniczenie potencjalnych możliwości powiększania się ludzkiej populacji w efekcie „wstrzemięźliwości moralnej”.

¹³ Por.: E. Van de Walle, *Malthus et les populations contemporaines*, [w:] *Malthus hier et aujourd'hui*, Centre National de la Recherche Scientifique, Paris 1984, s. 417–427.

¹⁴ T. R. Malthus, *op. cit.*, s. 63, 105, 123.

Prawda, jest wiele okolic dotąd nieuprawionych i prawie niezamieszkanymi – pisał – lecz należy podnieść wątpliwości co do moralności tkwiącej w przypisywaniu sobie prawa wyniszczenia mieszkańców tych rzadko zamieszkałych okolic lub skupienia ich w jakimś rejonie, gdzie muszą zginąć¹⁵.

I dalej odnosił się do konkretnego przypadku:

Jeśli ludność Stanów będzie stale wzrastała, jak to się z pewnością stanie, chociaż nie z tą samą siłą wzrostu co dawniej, to Indianie będą wypierani coraz bardziej w głąb kraju, aż cała ta rasa zostanie wyniszczona¹⁶.

Warto jeszcze raz podkreślić, że opinie te zostały sformułowane na początku XIX w. Zauważmy, że kontynuowanie toku rozumowania Malthusa w odniesieniu do poszczególnych gatunków roślin czy zwierząt, skazywanych rokrocznie na wymarcie, pozwoliłoby dużo wcześniej dostrzec zagrożenia związane z niewłaściwym użytkowaniem przez człowieka zasobów przyrody.

Idee Malthusa zostały wykorzystane przez twórcę pierwszych modeli globalnych (*World 1* i *World 2*), Jaya Forrestera, oraz skonstruowanego przy użyciu tej samej metody¹⁷ modelu *World 3*, wykorzystanego przez zespół Denisa Meadowsa przy pracach nad pierwszym raportem dla Klubu Rzymskiego¹⁸. W obu opracowaniach uznano, że liczba ludności rośnie według stałej stopy, czyli że jej wzrost przebiega zgodnie z funkcją wykładniczą.

Co więcej, J. Forrester aprobował także poglądy Malthusa na temat niemożności zapobieżenia katastrofie przez redystrybucję dochodu. Co prawda, Malthus miał na myśli skutki redystrybucji między poszczególnymi jednostkami w ramach danego społeczeństwa, a Forrester wypowiadał się na temat efektów przekazywania środków z krajów rozwiniętych gospodarczo do krajów biednych, ale sam schemat i zastosowana argumentacja jest bardzo podobna. Malthus, wyrażając sprzeciw wobec panujących wówczas tzw. praw o ubogich, które stanowiły rodzaj ustawodawstwa socjalnego, gwarantującego najuboższemu minimum egzystencjalne, przekonywał, że ich prawdziwym skutkiem nie jest – jak uważali ich zwolennicy – powszechna poprawa sytuacji nędzarzy, a jedynie wpajanie biedakom zależności od instytucji socjalnych, osłabianie zaradności i wykorzenienie ducha przedsiębiorczości. Tymczasem tego rodzaju cnoty uznawał za niezbędne do prawdziwego wydzwignięcia ubogich z ich ciężkiego położenia. Ponadto twierdził,

¹⁵ *Ibidem*, s. 121.

¹⁶ *Ibidem*.

¹⁷ Stworzoną przez siebie technikę, pozwalającą na całościowe analizowanie wielu współzależnych zjawisk, Forrester określił mianem „dynamiki systemów”. B. Kamiński, M. Okólski, *Granice modelowania globalnego*, PWN, Warszawa 1982, s. 53.

¹⁸ D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers i in., *Granice wzrostu...*, s. 52–56.

że tego rodzaju ustawy w ogólnym rozrachunku prowadzą do pauperyzacji całego społeczeństwa¹⁹.

Z kolei Forrester wypowiadający się z perspektywy globalnej uważał, że pobudki humanitarne, realizujące się w postaci pomocy żywnościowej i medycznej przekazywanej krajom Trzeciego Świata, prowadzą tylko do pogorszenia ich sytuacji. W związku z tym powinno się tolerować pewien poziom głodu, deficytu energii, niektóre rewolucje, aby presja ciężąca na krajach najsłabiej rozwiniętych wymuszała zmiany sposobu życia i zmniejszała tempo rozmnażania się ludności.

2. Wykorzystanie zasobów naturalnych

W pracach Malthusa odnajdujemy jeszcze jedną myśl, wykorzystaną po latach przez twórców opracowań globalnych. Mamy tu na uwadze założenie o niezmienności dostępnych zasobów, które w przypadku teorii Malthusa dotyczyło ziemi. Warto zaznaczyć, iż podobne stanowisko zajmował również inny klasyk – David Ricardo. Uznał on nawet, że ilość zasobów jest stała i znana; w pierwszej kolejności eksploatuje się zasoby najlepsze (najtańsze i najłatwiej dostępne), a dopiero później przechodzi się do eksploatacji tych gorszych²⁰.

Oczywistą wadą podejścia Malthusa i Ricarda do zagadnienia zasobów jest, podobnie jak w przypadku klasycznej teorii ludnościowej, abstrahowanie od wpływu postępu technicznego na kształtowanie się rozpatrywanej zmiennej. Rozmiary zasobów mogą być określone tylko na daną chwilę, ponieważ rozwój technologii umożliwia wykorzystywanie zasobów wcześniej uznawanych za nieużyteczne lub niedostępne. Całkowitej ilości zasobów potencjalnie dostępnych dla ludzkości z natury rzeczy wyznaczyć nie można, bowiem każda zmiana technologiczna wpływa na zmianę kryteriów, na podstawie

¹⁹ T. R. Malthus, *op. cit.*

Gorącym popiecznikiem Malthusa w walce przeciw ustawom o ubogich był D. Ricardo, który posunął się do wytoczenia dość osobliwych, jak na ekonomistę, argumentów, stwierdzając, że „prawo ciężenia nie jest tak pewne jak to, że podobne ustawy zmierzają do przekształcenia bogactwa i siły w nędzę i słabość, że zniechęcają do każdego wysiłku prócz tego, który zapewnia samą tylko możliwość utrzymania się przy życiu, że pozbawiają znaczenia wyższość umysłową, że nieustannie zaprzętają umysł sprawą zaspokojenia potrzeb cielesnych i że doprowadzą wreszcie wszystkie klasy do powszechnego ubóstwa”. D. Ricardo, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa 1957, s. 118.

²⁰ Ricardo posłużył się tym rozumowaniem przy swojej teorii renty gruntowej i wykorzystał je, konstruując teorię stagnacji sekularnej. D. Ricardo, *op. cit.*, s. 72–73, 76.

których podejmowane są decyzje o tym, co można uznać za „zasób dostępny” i jakiego typu zasoby są najlepsze²¹.

Drugi mankament teorii klasycznej wynika z nieprawdziwości założenia, jakoby w pierwszej kolejności zawsze eksploatowano zasoby najlepsze (z ekonomicznego punktu widzenia). Teoria Ricardo odpowiadała sytuacji w Wielkiej Brytanii (w okresie wojen napoleońskich, kiedy znacznie wzrosły ceny zboża, istotnie zajmowano pod uprawę coraz mniej urodzajne tereny), ale nie wyjaśniała sytuacji np. w Stanach Zjednoczonych²². Niejednokrotnie o eksploatacji określonych zasobów decydował przypadek; wykorzystywano te, które łatwiej było odkryć (odkryć nie tylko jako kopaliny, lecz także „odkryć” w znaczeniu wynalezienia możliwości ich użytkowania).

Mimo wskazanych braków podejścia klasycznego, jego wpływ jest widoczny zarówno w modelu Forrestera i bazującym na nim modelu wykorzystanym w *Granicach wzrostu*, jak i w drugim raporcie dla Klubu Rzymskiego (*Ludzkość w punkcie zwrotnym*). W dwu pierwszych pracach uznano, że ilość zasobów (znana i określona²³) jest przy dzisiejszym tempie wzrostu produkcji niewystarczająca, a utrzymanie istniejących trendów rozwojowych spowoduje w niedalekiej przyszłości (w ciągu 100 lat od momentu przeprowadzania badań) załamanie i globalny kryzys²⁴. Autorzy drugiego raportu przyjęli nieco łagodniejszą wersję podejścia do kwestii zasobów; stwierdzili, że „dostępność zasobów w długim okresie nie może być uważana za pewną”²⁵, choć świat jest, bliższy niż kiedykolwiek, ery niedoborów. Konkluzja płynąca z wizji Mesaroviča i Pestela jest jednak bardzo zbliżona do wniosków wynikających z modeli Forrestera i Meadowsów: skutki związanych z zasobami katastrof regionalnych mogą przenieść się na cały świat i sparaliżować rozwój.

W tym kontekście warto podkreślić, że tak charakterystyczne dla badaczy zainteresowanych problematyką globalną wskazywanie na niebezpieczeństwo funkcjonowania gospodarki w oparciu o wyczerpujące się surowce naturalne także zostało dostrzeżone wcześniej przez ekonomistę, jednego z współtwórców ukształtowanego w latach 70. XIX w. podejścia subiektywistyczno-marginalistycznego, Williama Stanleya Jevonsa. W roku 1865, na sześć lat przed ukazaniem się jego słynnych *Zasad ekonomii politycznej*, opublikował

²¹ Por. M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWE, Warszawa 1994, s. 98; A. O. Herrera, *Wykorzystanie i ochrona zasobów naturalnych*, [w:] *Teorie ekonomiczne a współczesne społeczeństwo*, red. B. Kamiński, J. Kulig, PWE, Warszawa 1987, rozdz. X, s. 230–246.

²² Por.: M. Blaug, *op. cit.*, s. 96–97.

²³ D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers i in., *Granice wzrostu...*, s. 102.

²⁴ *Ibidem*, s. 43, 72–85.

²⁵ M. Mesarovič, E. Pestel, *op. cit.*, s. 107.

on pracę zatytułowaną *The Coal Question (Kwestia węgla)*²⁶, w której zwrócił uwagę na niebezpieczeństwo uzależnienia się gospodarki Wielkiej Brytanii od węgla kamiennego. Jevons szacował, że zasoby tego podstawowego wówczas surowca energetycznego przy ówczesnej stopie wzrostu jego wydobycia mogą się w niedługim czasie wyczerpać, co z kolei spowoduje zahamowanie wzrostu gospodarczego²⁷. Zdawał sobie, co prawda, sprawę z możliwości zastąpienia węgla innymi surowcami, a nawet analizował ewentualne substytuty (m.in. ropę naftową, energię słoneczną, siłę wiatru, fal oraz cieków wodnych). Ostatecznie doszedł jednak do wniosku, że z punktu widzenia potrzeb rozwijającego się przemysłu są one – w porównaniu z węglem – wielce niedoskonałe²⁸. Co więcej, krytykował optymizm oparty na wierze w postęp techniczny i wynalezienie nowych, nieznanych dotąd źródeł energii uznając, że „myślenie o pozyskiwaniu energii z czegoś poza zasobami naturalnymi jest absurdem”²⁹.

Myśl Jevonsa nie była kontynuowana przez jego następców, a na ryzyko oparcia produkcji na jednym surowcu zwrócono ponownie uwagę dopiero w latach 70. XX w. Było to związane z wybuchem tzw. kryzysu energetycznego (w grudniu 1973 r.), spowodowanego ponad dwukrotnym³⁰ podwyższeniem cen ropy naftowej przez kraje zrzeszone w Organizacji Eksporterów Ropy Naftowej (OPEC). Ropa była wówczas podstawowym źródłem energii (przy jej użyciu zaspokajano około 40% światowego zapotrzebowania na energię), a jej konsumpcja rosła nieprzerwanie od zakończenia drugiej wojny światowej.

3. Ocena wzrostu gospodarczego i uprzemysłowienia

Kolejna grupa zagadnień związana jest z oceną procesu wzrostu gospodarczego i uprzemysłowienia. *Prima facie* wydaje się, że na tej płaszczyźnie poglądy ekonomistów, a zwłaszcza ekonomistów klasycznych i większości autorów prac poświęconych problemom globalnym są nie tylko odmienne, ale wręcz sprzeczne. I rzeczywiście, nie sposób zaprzeczyć, że sam proces wzrostu gospodarczego, zwłaszcza w dobie oświecenia, odbierany był en-

²⁶ W. S. Jevons, *The Coal Question*, Macmillan, New York 1906.

²⁷ *Ibidem*, s. 10–11.

²⁸ Wady tego rodzaju źródeł sprowadzały się do uzależnienia możliwości ich wykorzystania od warunków lokalnych, niemożności zagwarantowania stałości dostaw energii oraz – w niektórych przypadkach – braku dostatecznych umiejętności technicznych i technologicznych. *Ibidem*, s. 158–190.

²⁹ *Ibidem*, s. 161.

³⁰ Cena ropy wzrosła z 5,092 do 11,652\$ za baryłkę.

tuzjastycznie. Bardzo pozytywnie wyrażał się o nim Adam Smith, stwierdzając, że jedynie on pozwala na szczęśliwsze i godniejsze życie najuboższych³¹. Myśl tę przejęła za nim zdecydowana większość klasyków. Podkreślano korzyści płynące z istnienia podziału pracy i wolnej konkurencji, które oddziaływały na znaczny wzrost produktywności. Koszty społeczne, związane z uprzemysłowieniem, takie jak np. dehumanizacja, były zauważane, lecz na ogół uznawano, że dodatnie skutki rozwoju gospodarczego stanowią dla ludzkości wartość dalece większą.

Pewne rozterki wobec jednoznacznie pozytywnej oceny uprzemysłowienia przeżywał choćby D. Ricardo, czego wyrazem są zmiany, jakich dokonał w swym głównym dziele, *Zasadach ekonomii politycznej i opodatkowania*. Do 1821 r. z treści *Zasad...* wynikało, że postęp techniczny, uprzemysłowienie i maszynizacja są korzystne dla wszystkich³². Stanowisko Ricarda było oparte na doktrynie funduszu płac, zgodnie z którą kapaliści zawsze przeznaczają określoną część swego kapitału na wynagrodzenia dla robotników oraz na wierze w prawo Saya. Ricardo uważał, że jeśli w danym sektorze gospodarki ma miejsce postęp, polegający na wprowadzeniu maszyn, który wiąże się z koniecznością zwolnienia robotników, wykonujących wcześniej ręcznie tę samą pracę, to kapaliści, chcąc zyskownie ulokować uwolnione środki, będą dążyć do zwiększenia produkcji w innych gałęziach. Zdaniem Ricarda, nieodzownym elementem tego rodzaju działań będzie również zwiększenie zatrudnienia, a zatem klasa robotnicza może odczuć pewne trudności jedynie w okresie przejściowym. Korzysta ona jednak z postępu technicznego, ponieważ w ostatecznym rozrachunku ogół robotników będzie mógł znaleźć miejsca pracy, a wytwarzane produkty potanieją, przez co realna siła nabywcza ich dochodów wzrośnie.

Natomiast w 1821 r. Ricardo dołączył do kolejnego (trzeciego) wydania *Zasad...* rozdział pt. *Maszyny*. Tezy w nim zawarte różnią się od prezentowanego wcześniej stanowiska, co sam przyznawał, pisząc:

Takie były i pozostają bez zmiany moje poglądy, jeśli chodzi o właściciela ziemskiego i kapitalistę. Jestem jednak przekonany, że zastępowanie maszynami pracy ludzkiej bywa często dla interesów klasy robotniczej bardzo szkodliwe³³.

Ricardo doszedł bowiem do wniosku, że możliwa jest sytuacja, kiedy kapitalista wprowadzający postęp techniczny przeznaczą część uwolnionego funduszu płac na nowe inwestycje, a nie kreowanie produkcji i zatrudnienia w innych sektorach gospodarki. Fundusz płac byłby wówczas zmniejszany, a postęp techniczny wpływałby na powstawanie bezrobocia. W zależności

³¹ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 1, PWN, Warszawa 1954, s. 104.

³² D. Ricardo, *op. cit.*, s. 452–453.

³³ *Ibidem*, s. 454.

od tempa wzrostu produkcji kompensacja utraconych miejsc pracy byłaby częściowa bądź całkowita. Jednakże mimo dopuszczenia możliwości wywoływania bezrobocia przez maszynizację, Ricardo nie sądził, aby utrata miejsc pracy była wystarczającym uzasadnieniem rezygnowania z postępu technicznego. Widział ku temu dwa powody. Po pierwsze, niezainwestowany kapitał byłby eksportowany, co dla klasy robotniczej rodziłoby znacznie gorsze następstwa niż ewentualna utrata miejsc pracy przez jakąś jej część. Po drugie, postęp techniczny wpływał na podniesienie konkurencyjności cenowej towarów krajowych i poszerzenie potencjalnych rynków zbytu. Ocena Ricarda dotycząca wpływu postępu technicznego na życie ludności była więc, mimo wszystko, pozytywna.

Tym mocniej wyróżnia się na tym tle stanowisko, które wobec omawianych zagadnień zajął John Steward Mill. Jedno z nielicznych wówczas pośród ekonomistów świadectw zaniepokojenia skutkami wzrostu gospodarczego odnajdujemy w jego *Zasadach ekonomii politycznej*, gdzie wypowiadał się w sposób następujący:

Nie mogę przeto traktować stanu zastoju kapitału i bogactwa z tą nieklamną odrazą, jaką wobec niego objawiają ekonomiści starej szkoły. Skłonny jestem sądzić, iż byłby on na ogół bardzo znacznym polepszeniem naszego obecnego położenia³⁴.

J. S. Mill wychodził bowiem z założenia, że miarą postępu wcale nie musi być ilość produkowanych dóbr materialnych, a dla szczęścia jednostek równie duże znaczenie ma dobrobyt pozaekonomiczny. Wzrost produkcji i liczby ludności nie jest pozytywny sam w sobie, a więcej uwagi należałoby poświęcić podziałowi wytworzonych już dóbr. Ustanie rozwoju gospodarczego nie jest jednoznaczne z ustaniem rozwoju społecznego i moralnego, które mogłyby dalej postępować³⁵. Mill uważał, że w stanie zastoju gospodarczego „byłoby równie wiele pola jak zawsze dla rozwijania kultury umysłowej oraz moralnego i społecznego postępu, również wiele miejsca dla ulepszenia sztuki życia oraz znacznie więcej prawdopodobieństwa jej udoskonalenia, gdy umysły przestaną być pochłonięte sposobami zdobywania utrzymania”³⁶.

Był on ponadto jednym z niewielu ekonomistów, którzy potrafili dostrzec wpływ rozwoju gospodarczego na środowisko przyrodnicze. Ponad sto pięćdziesiąt lat temu wyrażał poglądy, które – niestety – nie straciły (a nawet zyskały!) na aktualności:

Nie ma wielkiej satysfakcji z kontemplacji życia, kiedy na świecie nic już nie pozostaje ze spontanicznej żywotności natury; kiedy każdy kawałek ziemi jest uprawiony, aby dawać

³⁴ J. S. Mill, *Zasady ekonomii politycznej i niektóre jej zastosowania do filozofii społecznej*, t. 2, PWN, Warszawa 1965, s. 483–484.

³⁵ *Ibidem*, s. 485.

³⁶ *Ibidem*, s. 489.

żywność ludziom; kiedy pastwiska naturalne i ukwiecone pola są zaorane, czworonogi i ptaki nie udomowione wyniszczone, aby nie rywalizować z człowiekiem o żywność³⁷.

Twórcy wczesnych prac poświęconych problematyce globalnej zgadzają się ze stwierdzeniem, że wzrost gospodarczy nie jest procesem mogącym trwać w nieskończoność i w bliższej lub dalszej przyszłości nastąpi stagnacja. Różne są jednak oceny samego procesu wzrostu.

J. Forrester oraz autorzy pierwszych raportów dla Klubu Rzymskiego uważali, że dalszy wzrost gospodarczy jest niepożądany, a nawet szkodliwy. Proponowali świadome i dobrowolne przejście do stanu wzrostu zerowego³⁸ czy organicznego³⁹, utrzymanie równowagi ekologicznej i ekonomicznej, stałego poziomu kapitału i liczby ludności. Zespół kierowany przez D. Meadowsa, podobnie jak J. S. Mill⁴⁰, wyrażał pogląd, że kres rozwoju gospodarczego nie musi oznaczać końca rozwoju ludzkości. Według autorów *Granice wzrostu*, zmiany technologiczne mogą umożliwić dalsze podniesienie się poziomu dobrobytu, tak, że możliwości są praktycznie nieograniczone:

Równowaga światowa nie musi oznaczać końca postępu czy rozwoju ludzkiego. [...] Możliwe, że powstaną także nowe wolności – powszechne i nieograniczone wykształcenie, czas wolny na twórczość i wynalazczość i, co najważniejsze, wolność od głodu i nędzy, którą dziś cieszy się tak mały ułamek ludzkości⁴¹.

Opinia ta nie zmieniła się w ciągu dwudziestu lat, jakie upłynęły od publikacji pierwszego raportu dla Klubu Rzymskiego, i w drugiej, dotyczącej problematyki globalnej, pracy tego zespołu ponownie uwypuklono różnicę między wzrostem (powiększeniem ilości) a rozwojem (poprawą jakości), stwierdzając, że „choć istnieją granice wzrostu, to może nie być granic

³⁷ *Ibidem*, s. 488.

³⁸ **Wzrost zerowy** polegałby na utrzymywaniu stanu równowagi światowej, tak aby wielkość kapitału i liczba ludności była stała, zaś stopy zgonów, urodzeń, inwestycji i zużycia kapitału – minimalne; koncepcję wzrostu zerowego przedstawiono w 1972 r. w pierwszym raporcie dla Klubu Rzymskiego. D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers i in., *Granice wzrostu...*, s. 181–182. Por.: *Nowa encyklopedia powszechna PWN*, PWN, Warszawa 1998, hasło „wzrost zerowy” opracowane przez Sławomira Sztabę.

³⁹ **Wzrost organiczny** to koncepcja rozwoju systemu światowego, zgodnie z którą regiony powinny się rozwijać we wzajemnym uzależnieniu, tzn. tempa wzrostu krajów rozwiniętych i rozwijających się powinny być wzajemnie dostosowane, co pozwoliłoby uniknąć lokalnych kryzysów, wywołanych niedorozwojem; sformułowana w drugim raporcie dla Klubu Rzymskiego i rozwinięta w projekcie Nowego Międzynarodowego Ładu Ekonomicznego (Reshaping International Order). M. Mesarović, E. Pestel, *op. cit.*, s. 35–42. Por.: *Nowa encyklopedia powszechna PWN*, hasło „wzrost organiczny” opracowane przez S. Sztabę.

⁴⁰ Autorzy *Granice wzrostu* powołują się bezpośrednio na Malthusa i Milla odnośnie do postulatu ograniczenia wzrostu. D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers i in., *Granice wzrostu...*, s. 181–185.

⁴¹ *Ibidem*, s. 189–190.

rozwoju"⁴². Powtórzono także pozytywną opinię o Johnie Stewardzie, uznając go za „jednego z pierwszych (i ostatnich) ekonomistów, którzy poważnie traktowali koncepcję gospodarki dostosowanej do możliwości naszej planety”⁴³.

Poza J. S. Millem zdecydowanie odmiennie od większości klasyków wpływ postępu i uprzemysłowienia na życie społeczeństw oceniał Jean Charles Sismonde de Sismondi, przez jednych zaliczany do grona klasyków, przez innych traktowany jako jeden z pierwszych socjalistów. Sismondi, podobnie jak Mill, uważał, że przyrost dobrobytu następuje nie wówczas, gdy rośnie ilość produktów, ale gdy ze wzrostem ilości dóbr łączy się wzrost możliwości korzystania z nich. Tymczasem zauważał on, że wolna konkurencja nie gwarantuje wcale takiego związku, nie przyczynia się zatem samoistnie do podwyższenia dobrobytu. Postęp techniczny i uprzemysłowienie są pozytywne dla społeczeństwa tylko wtedy, gdy ich wprowadzanie jest poprzedzone zwiększeniem dochodu i popytu. Tylko wówczas zwolnieni w wyniku maszynizacji robotnicy znajdą miejsca pracy w innych gałęziach produkcji. W innym wypadku postęp techniczny przyczyni się do powstawania bezrobocia. Podział pracy jest z jednej strony bardzo korzystny (Sismondi widział podobne zalety jak Smith), ale istnieją również negatywne skutki tego zjawiska. W *Nowych zasadach ekonomii politycznej* pisał, iż „wskutek takiego podziału człowiek stracił na inteligencji, sile ciała, zdrowiu, wesołości to wszystko, co zyskał na zdolności produkowania bogactw”⁴⁴.

Sismondi uważał ponadto, że uprzemysłowienie przyczyni się do zwiększenia nierówności w rozdziale dochodu – kapitaliści wzbogacą się kosztem robotników i drobnych producentów. Rolą państwa powinno być dostosowywanie (zwalnianie) tempa rozwoju gospodarczego i postępu technicznego, tak, aby popyt miał szansę dopasować się do podaży, co uchroniłoby najuboższe warstwy od głodu i cierpień, wynikających z utraty pracy⁴⁵.

Autorzy prac, poświęconych problematyce globalnej, podobnie jak Sismondi, wskazywali na negatywne efekty uprzemysłowienia (Forrester, Meadows, Tinbergen). Główne zło, wynikające z procesu uprzemysłowienia i wprowadzania maszyn, nie polega jednak, w ocenie współczesnych badaczy, na podsycaniu bezrobocia, mimo że w latach 90. problem ten nabral

⁴² D. H. Meadows, D. L. Meadows, J. Randers i in., *Przekraczanie granic. Globalne złamanie czy bezpieczna przyszłość?*, Centrum Uniwersalizmu przy Uniwersytecie Warszawskim, Polskie Towarzystwo Współpracy z Klubem Rzymskim, Warszawa 1995, s. xxiv.

⁴³ *Ibidem*, s. 186.

⁴⁴ J. Ch. L. Sismonde de Sismondi, *Nowe zasady ekonomii politycznej czyli o bogactwie i jego stosunku do ludności*, PWN, Warszawa 1955, s. 318–324.

⁴⁵ Na marginesie zaznaczmy, że tym samym przeciwstawiał się Sismondi prawu Saya i dopuszczał istnienie nierówności w poziomach podaży i popytu.

znaczenia globalnego⁴⁶, lecz na dewastowaniu środowiska naturalnego i nadmiernej eksploatacji jego zasobów. Sismondi zwracał wprawdzie uwagę, że „przyroda daje nam ślepe siły, nieskończenie większe od sił człowieka”⁴⁷, jest dla niego dobroczynna, „gotowa mu pomagać i zwiększać jego możliwości, jeśli się do niej zwrócić”⁴⁸, co wskazywałoby na posiadanie niejakej świadomości ekologicznej, lecz nie zdawał on sobie sprawy z zagrożeń, mogących pojawić się na styku: człowiek – środowisko naturalne.

4. Pozaekonomiczne efekty działalności gospodarczej

Informacje przedstawione we wcześniejszych fragmentach niniejszego opracowania dowodzą, że pewne kwestie związane z pozaekonomicznymi efektami działalności gospodarczej były rozpatrywane przez ekonomistów niemal od zarania rozwoju tej dziedziny wiedzy. Zakres ekonomii nie był jeszcze jasno określony. Wraz z dążeniami do wyodrębnienia jej jako samodzielnej dyscypliny naukowej, a następnie także jako samodzielnej dyscypliny akademickiej nastąpiły próby jasnego zdefiniowania obszaru badawczego. Jednakże nieodczynnym skutkiem precyzowania zakresu ekonomii było również jego ograniczenie. Ekonomiści dążący do potwierdzania statusu uprawianej przez siebie dziedziny wiedzy starali się nie wykraczać poza naznaczone ramy, a zainteresowanie kwestiami znajdującymi się poza tym obszarem znacznie spadło.

Mimo wszystko pewne wypowiedzi związane z zagadnieniami pozaekonomicznymi można odnaleźć również w dorobku późniejszych pokoleń ekonomistów, nawet tych, którzy poruszali się w ramach głównego nurtu. Przykładem są tu choćby opinie „ojca” szkoły neoklasycznej, Alfreda Marshalla, przedstawione przez niego w artykule zatytułowanym *Water as an Element of National Wealth* z roku 1879. Marshall stwierdzał tam, że szacowanie bogactwa narodowego w pieniądzu jest metodą zdradliwą i złudną, bo postępując zgodnie z nią nie bierze się pod uwagę faktu, iż „jasne, czyste niebo i piękny krajobraz są równie rzeczywistym źródłem przyjemności, co drogie meble”⁴⁹. Co gorsze, pieniężna wartość dóbr

⁴⁶ A. King, B. Schneider, *Pierwsza rewolucja globalna. Raport Rady Klubu Rzymskiego*, Polskie Towarzystwo Współpracy z Klubem Rzymskim, Warszawa 1992; *Granice konkurencji*, Grupa Lizbońska, Poltext, Warszawa 1996; H. P. Martin, H. Schumann, *Pułapka globalizacji*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1999.

⁴⁷ J. Ch. L. Sismonde de Sismondi, *op. cit.*, s. 75.

⁴⁸ *Ibidem*, s. 68.

⁴⁹ A. Marshall, *Water as an Element of National Wealth*, Bristol Mercury and Daily Post, 6th of March 1879, przedruk w: *Memorials of Alfred Marshall*, red. A. C. Pigou, Macmillan, London 1926, s. 134–141.

naturalnych, które stają się relatywnie coraz rzadsze, staje się coraz wyższa. Wobec tego może dojść do sytuacji, że mimo iż zasoby danego kraju zmniejszają się, ich pieniężna wartość rośnie. Marshall zwracał zatem uwagę na dwa problemy: (1) brak wliczania do bogactwa narodowego wartości „wielu najlepszych darów natury”, czego przykładem była tytułowa woda oraz (2) niedoszacowywanie wartości dóbr, które z uwagi na swą powszechność posiadają niską wartość rynkową. Poza tym wyrażał również niepokój z powodu stanu środowiska naturalnego w kontekście rozwoju ludzkiej aktywności gospodarczej. „Być może jesteśmy zbyt nieostrożni – pisał powodowany troską – pozwalając osobom prywatnym psuć lub, co jest niemal równie złe, wyłączać z publicznego użytku nasze najpiękniejsze okolice”⁵⁰.

Biorąc pod uwagę całość Marshallowskiej spuścizny można jednak stwierdzić, że podobne do powyższych spostrzeżenia miały w jego publikacjach charakter marginesowy. Rozważania dotyczące tego rodzaju zagadnień nigdy nie przybrały charakteru sformalizowanego, a Marshall nie włączył ich do swojego systemu ekonomicznego.

Dokonał tego dopiero jego uczeń i następca na stanowisku szefa katedry ekonomii w Cambridge University, Arthur Cecil Pigou. W oparciu o jego idee wprowadzono do ekonomii pojęcie tzw. *externalities*, czyli efektów zewnętrznych.

Istota rzeczy polega na tym – wyjaśniał Pigou – że osoba A w trakcie świadczenia pewnych usług, za które płaci osoba B, przypadkowo wyświadcza również usługi lub szkody innym osobom (które nie są producentami takich usług), w taki sposób, że opłata nie może być ściągnięta od korzystających stron lub kompensata nie może być wymuszona w imieniu stron pokrzywdzonych⁵¹.

Tego typu skutki mogą mieć charakter zarówno pozytywny, jak i negatywny dla otoczenia, możemy zatem mówić o dodatnich lub ujemnych efektach zewnętrznych. Przykładem strat może być, motywowana pragnieniem maksymalizacji zysku, czyli zgodna z klasycznym założeniem o racjonalnym gospodarowaniu, niekontrolowana i nadmierna eksploatacja środowiska naturalnego. Jest to działanie korzystne dla danej jednostki, choć bez wątplenia negatywne społecznie. Pigou doszedł do wniosku, że skoro rynek nie przeciwdziała powstawaniu niekorzystnych następstw gospodarowania, to należy w takim wypadku usprawiedliwić regulowanie sytuacji przez rząd. Dawał tym samym podstawę do ograniczonej interwencji państwa w procesy gospodarcze.

Podejście A. C. Pigou wyznaczało sposób rozwiązania problemu powszechnie aprobowany do lat 60. XX stulecia. Inne rozstrzygnięcie zaproponował

⁵⁰ A. Marshall, *op. cit.*, s. 136 (tłumaczenie własne).

⁵¹ A. C. Pigou, *Economics of Welfare*, Macmillan, London 1952, s. 183 (tłumaczenie własne).

dopiero Ronald H. Coase. W 1960 r. na łamach „Journal of Law and Economics” ukazał się jego artykuł zatytułowany *The Problem of Social Cost* (*Kwestia kosztów społecznych*)⁵². Autor przyjmował za A. C. Pigou, że efekty zewnętrzne istnieją, ale sprzeciwiał się temu, żeby rolę regulatora odgrywało państwo. Dowodził, że kluczem do rozwiązania problemu jest dokładne określenie praw własności. Uważał, że gdyby wszystkie prawa własności były określone w sposób dostatecznie precyzyjny, to każdy właściciel mobilizowałby się do ich dochodzenia. Każda ze stron, poszkodowana przez efekty zewnętrzne, mogłaby swobodnie prowadzić negocjacje z podmiotem odpowiedzialnym za powstanie szkód w celu ich usunięcia. W wyniku takich negocjacji dochodzono by do wskazania ceny „prawa do zanieczyszczeń”. Przykładowo, jeśli kopalnia powodowałaby obsuwanie się gruntów w okolicznych miejscowościach, mieszkańcy mogliby zapłacić kopalni za ograniczenie wydobywania. R. H. Coase stał na stanowisku, że proces negocjacyjny lepiej uwzględni rzeczywiste korzyści i straty niż interwencja państwowa⁵³.

Zaprezentowane podejście jest dość kontrowersyjne i szybko stało się przedmiotem wielu uwag krytycznych. Najczęściej wskazywane wady to: (1) abstrahowanie od wpływu decyzji populacji istniejących na populację przyszłą, (2) brak respektowania prawa populacji przyszłych do utrzymania świata zapewniającego możliwości przeżycia, (3) fakt, że koszty transakcji w sprawach związanych ze środowiskiem mogą być szczególnie wysokie i nierównomiernie rozłożone między tych, którzy powodują efekty zewnętrzne a tych, którzy są na nie narażeni⁵⁴.

Wiara w możliwość ochrony przyrody w oparciu o wykorzystanie rozwiązań rynkowych nie była podzielana przez autorów pierwszych opracowań globalnych. Zdecydowanie przychylali się oni do uregulowania problemów zanieczyszczenia środowiska przez różnorakie formy interwencji państwowej, regulacje odgórne i prawne. Co więcej – uważali, że katastrofie ekologicznej może zapobiec jedynie zgodna współpraca międzynarodowa.

Podkreślenia wymaga fakt, że mimo przedstawionych koncepcji wpływ ekonomistów na problematykę ekologiczną był ostatecznie nieznaczny. Zagrożeń związanych ze stanem środowiska naturalnego nie zauważono w porę. Przyznanie, że działalność gospodarcza może być przyczyną strat społecznych było bardzo trudne, ponieważ godziło w podstawowe założenie o roli mechanizmu rynkowego i Smithowskie przeświadczenie o zgodności interesu jednostkowego z interesem zbiorowym. To raczej ekologia wpłynęła

⁵² R. H. Coase, *The Problem of Social Cost*, „Journal of Law and Economics” 1960, nr 3.

⁵³ *Encyclopedia of Political Economy*, Routledge, London-New York 1999, s. 669.

⁵⁴ J. Brémond, M. M. Salort, *Leksykon wybitnych ekonomistów*, PWN, Warszawa 1997, s. 22.

na ekonomię, a nie odwrotnie⁵⁵. Ekonomiści zostali niejako „zmuszeni” do zainteresowania się środowiskiem przyrodniczym, które, jak akcentował Edward Taylor, wyznacza ramy działalności człowieka przez określenie obiektywnych warunków gospodarowania⁵⁶.

Joanna Dzionek-Kozłowska

THE FORMATION OF GLOBAL CONSCIOUSNESS V. PROGRESS IN THE ECONOMIC THOUGHT

(Summary)

The process of formation of global thinking was influenced by economic thought. The article presents how some economic theories were used by the authors of the global reports. The main areas of filiations discussed here are: the exploitation of natural resources, demography, non-economical effects of business and the assessment of industrialization and economic growth. The analysis proves that the classical economic thought was the most important source of inspiration (works of T. R. Malthus, D. Ricardo and J. S. Mill).

⁵⁵ Por.: J. Semkow, *Ekonomia a ekologia*, PWN, Warszawa 1989, s. 41–43.

⁵⁶ E. Taylor, *Wstęp do ekonomiki*, Wydawnictwo „Żeglarz”, Gdynia 1947, s. 241.

*Włodzimierz Puliński**

POLITYKA ROLNA WSPÓLNOT EUROPEJSKICH

1. Uwagi wstępne

Trudno byłoby obronić tezę, że losy integracji europejskiej były zdeterminowane przez problemy funkcjonowania rolnictwa, nie można jednak nie docenić ich zasadniczego znaczenia dla przebiegu procesów integracyjnych Wspólnoty Europejskiej. Uwaga ta dotyczy także kwestii związanych z jej planowanym rozszerzeniem.

O wadze, jaką Wspólnota przywiązuje do rolnictwa, najdobitniej świadczą następujące fakty: decyzja o utworzeniu wspólnego rynku rolnego, zawarta w traktacie rzymskim, była jednym z elementów różniących EWG od innych ugrupowań integracyjnych, wspólna polityka rolna (WPR) jest najbardziej kosztowną wśród wspólnotowych polityk, a prawodawstwo rolne stanowi około 40% całego prawodawstwa Wspólnoty¹.

Nie jest możliwe udzielenie sensownej odpowiedzi na pytanie, jakie byłoby europejskie rolnictwo bez WPR. Należy jednak podkreślić, że polityka ta wywarła zasadniczy i pozytywny wpływ zarówno na zakres i tempo przekształceń strukturalnych, jak i na efektywność rolniczych czynników produkcji WPR, choć jednocześnie przyczyniła się do powstania nowych zagrożeń, wynikających z nadmiernej intensyfikacji produkcji rolnej.

Szanse rozwoju rolnictwa zależą nie tyle od polityki rolnej, ile są określone przez czynniki makroekonomiczne – tempo wzrostu PKB, stopę

* Dr hab., Katedra Historii Myśli Ekonomicznej i Historii Gospodarczej Uniwersytetu Łódzkiego.

¹ Zorientowany w tych kwestiach wysoki urzędnik Komisji Europejskiej, A. van Mourik, uważa, że prawodawstwo to jest tak obszerne i skomplikowane, że w Brukseli nie ma osoby, która wiedziałaby wszystko o regulacji dotyczącej produktów i rynków. A. van Mourik, *Wspólna polityka rolna: historia i zasady funkcjonowania reformy*, [w:] *Zasady Wspólnej Polityki Rolnej a krajowa polityka rolna państw członkowskich*, red. M. Brzóska, Instytut Europejski, Łódź 1998, s. 21.

inflacji i bezrobocia, wielkość akumulacji – by wymienić najważniejsze. Inaczej mówiąc, skuteczność polityki rolnej będzie tym większa, im szybciej będzie rozwijać się gospodarka. Tu pojawia się jednak kolejny problem, który wykracza poza ramy tego opracowania – czy ekspansywna polityka rolna nie koliduje z postulatem przyspieszenia wzrostu gospodarczego?

2. Przesłanki, zasady i cele wspólnej polityki rolnej

Zręby WPR tworzone w latach 50., gdy uwarunkowania polityczne i ekonomiczne były zupełnie inne niż obecnie. Po doświadczeniach II wojny światowej Francja, Włochy i Niemcy i pozostali sygnatariusze traktatu rzymskiego z 25 marca 1957 r. pragnęli stabilizacji i eliminacji źródeł groźby wzajemnych konfliktów. Podstawą stabilizacji miała być wspólnota interesów gospodarczych. W tych latach istotne zagrożenie dla stabilności gospodarczej, społecznej i politycznej stwarzał deficyt żywności – produkcja zbóż państw-sygnatariuszy traktatu zaspokajała zapotrzebowanie jedynie w 50%, a wołowiny w około 1/3. Zagadnienia bezpieczeństwa politycznego i żywnościowego stworzyły dwa zasadnicze filary Traktatu Rzymskiego, a dążenie do osiągnięcia bezpieczeństwa żywnościowego na kolejne dziesięciolecia zadecydowało o proprodukcyjnym charakterze WPR, widocznym także po 1979 r., gdy kłopoty zaczął sprawiać nie niedobór, lecz nadwyżki produkcji rolnej.

Wspólnotową politykę rolną określa artykuł 33 traktatu (dawny 39), w którym są zawarte jej przesłanki i cele. Konieczność wyjątkowego potraktowania problematyki wsi i rolnictwa oparto także na przeświadczeniu, że działalność rolnicza ma szczególny charakter wynikający ze społecznej struktury rolnictwa oraz ze strukturalnych i przyrodniczych nierówności, występujących między różnymi regionami rolniczymi².

Kolejną przesłankę WPR stanowi założenie, że w państwach członkowskich rolnictwo nie może być sektorem odizolowanym od reszty gospodarki, przeciwnie, ma być z nią silnie związane.

Cele WPR sformułowano następująco:

- podniesienie wydajności rolnictwa, rozwijanie postępu technicznego, zapewnienie racjonalnego rozwoju produkcji rolnej w sposób pozwalający na optymalne wykorzystanie rolniczych czynników produkcji, zwłaszcza pracy;
- zapewnienie dzięki temu odpowiedniego poziomu życia ludności rolniczej, zwłaszcza poprzez wzrost dochodów indywidualnych uzyskiwanych dzięki pracy w rolnictwie,

² O wadze jaką przywiązywano do problematyki rolnej w traktacie rzymskim, świadczy fakt, że spośród 235 artykułów aż 133 dotyczyły rolnictwa i rynku rolnego.

- stabilizacja rynków;
- gwarancja i bezpieczeństwo zaopatrzenia żywnościowego;
- zapewnienie umiarkowanych cen dla konsumentów.

Sformułowanie celów polityki rolnej w traktacie rzymskim nie było równoznaczne z ukształtowaniem się metod i instrumentów jej realizacji. Proces uściślenia celów, doboru instrumentów i metod trwał około dziesięciu lat. Dopiero w latach 1967–1968 w pełni zostały przyjęte zasady i wdrożone wszystkie najważniejsze programy interwencji cenowo-rynkowej.

Podstawowym zadaniem realizowanej w tym okresie wspólnej polityki rolnej było osiągnięcie zasadniczego postępu w sferze produkcyjnej. Chodziło tu nie tylko o wzrost produkcji i osiągnięcie samowystarczalności żywnościowej, lecz przede wszystkim o zainicjowanie organizacyjnej i technologicznej przebudowy rolnictwa.

Postęp agrotechniczny, owocujący wzrostem wydajności rolniczych czynników produkcji, ziemi, pracy i kapitału, miał stworzyć solidne i trwałe podstawy realizacji polityki dochodowej, stabilizacyjnej i cenowej. Produkcyjny sukces WPR zrodził jednak najwięcej krytycznych uwag i wątpliwości zarówno w stosunku do stosowanych instrumentów, jak i jej strategicznych celów. Z drugiej jednak strony na podkreślenie zasługuje trwałość jej podstawowych zasad, które sformułowano na konferencji w Stresie w 1958 r.:

- wspólnego rynku produktów rolnych,
- preferencji europejskich,
- solidarności finansowej.

Zasada jedności rynkowej oznacza swobodny obrót towarami rolnymi na całym obszarze Wspólnoty, zasada preferencji europejskich – ochronę rynku rolnego Wspólnoty przed konkurencją importu z krajów trzecich lub – inaczej problem ujmując – pierwszeństwo zbytu dla produktów wytworzonych w państwach członkowskich. Solidarność finansowa polega na tym, że koszty interwencji na rynku rolnym są ponoszone wspólnie przez wszystkie państwa członkowskie, niezależnie od tego, jakiego produktu, wytwórcy czy kraju dotyczą. Finansowanie kosztów interwencji odbywa się przez budżet Wspólnoty w ramach uzgodnionych wcześniej zasad jego tworzenia i rozdysponowania zgodnie z wynegocjowanymi kierunkami interwencji na rynku rolnym.

WPR, tak jak polityka handlowa i transportowa, podlega wyłącznej kompetencji Wspólnoty, a to znaczy, że państwa członkowskie w całości i definitywnie przekazały uprawnienia do jej tworzenia i realizacji organom Wspólnoty. W procesie podejmowania decyzji dotyczących WPR obowiązuje wyłącznie procedura konsultacyjna. Polega ona na tym, że Komisja Europejska opracowuje dany akt prawny i przekazuje go Radzie Ministrów i Parlamentowi Europejskiemu. Parlament wyraża swą opinię i formułuje poprawki, ale dla Rady Ministrów nie są one wiążące i może je w całości odrzucić.

W zasadzie WPR podlega więc Radzie Europy³. Wyłączność kompetencji Wspólnoty ogranicza swobodę krajów członkowskich. Ograniczenie owo polega na tym, że Wspólnota ma wyłączność w stanowieniu prawa, ale jego stosowanie pozostaje w gestii państw członkowskich. Na przykład interwencjonizm rynkowy realizowany w danym kraju poprzez zastosowanie mechanizmów cenowych nie może podważać postanowień ogólnych dotyczących wspólnego rynku, ale w szczególnych przypadkach, związanych z ochroną zdrowia, państwo członkowskie może zastosować środki ochronne, które nie obowiązują w całej Wspólnocie.

WPR jest m.in. instrumentem służącym do uzyskania konsensusu w wielu spornych sprawach. Jak do tej pory, mimo różnych przeszkód i konfliktów, udawało się ten cel osiągnąć. Nie można jednak lekceważyć pojawiających się i coraz silniej artykułowanych głosów, płynących szczególnie z Niemiec, Holandii i Wielkiej Brytanii, o potrzebie choć częściowej renacjonalizacji WPR, co podważa zasadę solidarności, ale tendencje te mogą się nasilić po rozszerzeniu Wspólnoty o nowe kraje.

3. Zróżnicowanie strukturalne i podstawowe cechy ustroju rolnego w krajach Unii Europejskiej

Zawarte w tym podrozdziale informacje, dotyczące struktury agrarnej, wydajności pracy i dochodów rolniczych, służą uzasadnieniu tezy, że strukturalne i efektywnościowe problemy funkcjonowania naszego rolnictwa nie tworzą szczególnych barier integracyjnych.

Rolnictwo unijne charakteryzuje się zarówno wielkimi różnicami przyrodniczych warunków produkcji rolnej, jak i głębokim zróżnicowaniem społeczno-ekonomicznym i kulturowym. Na jednym biegunie można umieścić rolnictwo Danii, Holandii, Francji i Niemiec, a na drugim Grecji, Portugalii i w pewnej mierze – Hiszpanii.

Wśród naszych ekonomistów, zajmujących się problematyką rolną i integracją, dominuje tendencja do oceny wspólnotowego rolnictwa na podstawie

³ Parlament Europejski może w różnych formach uczestniczyć w tworzeniu wspólnotowego prawa. Przewiduje się tu procedury konsultacji, współpracy i współdecydowania. Od ustanowienia traktatu amsterdamskiego ta ostatnia procedura zdecydowanie przeważa, co oczywiście oznacza wzrost znaczenia Parlamentu względem Rady. Uwaga ta nie dotyczy spraw związanych z WPR. W odniesieniu do rolnictwa procedura współdecydowania obowiązuje jedynie w kwestiach, mających znaczenie dla bezpośredniej ochrony zdrowia konsumentów, czyli fitosanitarnych i weterynaryjnych. Patrz Y. Petit, *Organizacja instytucjonalna wspólnej polityki rolnej*, [w:] *Wspólna polityka rolna Unii Europejskiej – doświadczenia francuskie*, Instytut Europejski, Łódź 2001, s. 80.

analiz stosunków rolnych występujących w pierwszej grupie wymienionych krajów. Jest to uzasadnione, ponieważ to one w decydującej mierze określają zasady funkcjonowania rynku rolnego Wspólnoty. Należy jednak zwrócić uwagę, że pod takimi względami, jak: wydajność pracy i ziemi, kształt struktury agrarnej oraz kwalifikacje rolników nasze rolnictwo bliższe jest rolnictwu pozostałych trzech wymienionych krajów.

W 1986 r. wartość dodana brutto rolnictwa, wytworzona w tych czterech krajach, wynosiła 43,3% produkcji rolnej całej EWG. Po dziesięciu latach i powiększeniu Unii o nowe kraje członkowskie wskaźnik ten wyniósł 42,6%, czyli był niższy jedynie o 0,7 punktu procentowego, co w żaden sposób nie może podważyć wcześniej sformułowanej opinii o szczególnym znaczeniu rolnictwa tych krajów w ramach Wspólnoty⁴.

Na przełomie lat 80. i 90. funkcjonowało w tych krajach 1795 tys. gospodarstw, czyli 25,8% ogółu farm w EWG. Ich średnia powierzchnia wynosiła 25 ha, gdy w EWG około 16,5 ha, czyli była większa o ponad 50%. W 1993 r. w rolnictwie tych czterech krajów zatrudnienie mierzone w jednostkach pracy rocznej (ang. *annual works unit* – AWU, franc. *unité travail homme* – UTW; znaczenie tych pojęć zostanie wyjaśnione później) wyniosło 2214,5 tys. AWU, co stanowiło 30,6% ogólnej wartości tego wskaźnika w rolnictwie Wspólnoty. W stosunku do 1983 r. wskaźnik ten zmniejszył się o 2,1 punktu procentowego. Wydajność pracy mierzona wartością dodaną brutto na AWU wynosiła w tych krajach w 1986 r. 15 957,8 ECU i była o 64,5% wyższa niż średnia wydajność pracy w EWG. Po dziesięciu latach, w 1996 r., wydajność pracy w tych krajach wyniosła 22 568,07 ECU i była o 39,2% wyższa niż średnia wydajność pracy w rolnictwie unijnym⁵.

Z powyższych informacji można wywnioskować, że w dalszym ciągu utrzymuje się przewaga tych czterech krajów we wszystkich analizowanych tu aspektach. Jednak zwraca uwagę wyraźne zmniejszenie dystansu, jaki dzielił średni wskaźnik wydajności pracy w rolnictwie unijnym od wydajności pracy w rolnictwie Danii, Holandii, Francji i Niemiec, bo aż o 25,3 punktu procentowego.

W latach 80. nastąpiło tzw. południowe rozszerzenie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Członkami ugrupowania zostały: w 1981 r. Grecja, a w 1986 r. – Hiszpania i Portugalia. Produkcja końcowa brutto rolnictwa (PKR) tych krajów wynosiła w 1988 r. 33 082 mln ECU i stanowiła 18,2% produkcji końcowej rolnictwa EWG, w tym w Grecji 7463 mln ECU, czyli 4% PKR Wspólnoty, w Hiszpanii 23 380 mln ECU, czyli 12,6 PKR

⁴ Obliczenia własne na podstawie „Eurostat Yearbook” 1997, s. 350.

⁵ Obliczenia własne na podstawie: *La situation de l'agriculture de la Communauté. Rapport 1990*, t. 21, „Eurostat Agriculture” 1997, s. 121; „Eurostat Yearbook” 1997, s. 350.

Wspólnoty, a w Portugalii 3038 mln ECU – co stanowiło 1,7 produkcji końcowej rolnictwa wszystkich krajów członkowskich. W 1996 r. powyższe wskaźniki przedstawiały się następująco: rolnicza PKB tych krajów wyniosła 21,5 produktu wspólnotowego, w tym w Grecji 5,5%, w Hiszpanii 17,7%, a w Portugalii 2,3%, co świadczy o niewielkim wzroście udziału rolnictwa tych krajów w produkcji rolnej Wspólnoty⁶.

Pod koniec lat osiemdziesiątych w tych krajach było 2627,4 tys. gospodarstw, ich średnia wielkość wynosiła 12 ha użytków rolnych (UR). Wskaźnik ten był jednak w tej grupie krajów bardzo zróżnicowany. W Hiszpanii przeciętna wielkość gospodarstwa wynosiła 16 ha i była ponad trzykrotnie wyższa niż w Grecji (5,3 ha UR) i prawie dwukrotnie wyższa niż w Portugalii (8,3 ha UR).

Zatrudnienie w rolnictwie tych krajów stanowiło w tamtym okresie 36,7% ogółu zatrudnionych w krajach Wspólnoty. Gospodarki te charakteryzował ponadto duży udział zatrudnienia w rolnictwie w stosunku do zatrudnienia ogółem. W Grecji w 1983 r. (czyli w roku przystąpienia do EWG) wynosił on 30%, w Portugalii 26,7%, a w Hiszpanii 18,8% (wskaźniki te obejmują także zatrudnienie w leśnictwie i rybołówstwie). Przeciętny udział rolniczego zatrudnienia w krajach Wspólnoty wynosił w tym okresie 9,3% (ale w Danii 7,4%, w Niemczech 5,7%, we Francji 8,4%, w Holandii 5,6%). Jak widać, niekorzystne, w porównaniu z innymi krajami i średnią wspólnotową, kształtowanie się tego wskaźnika w Grecji, Hiszpanii i Portugalii nie stanowiło przeszkody w przyjęciu tych krajów do EWG.

Przeszkodą nie były także (co jest istotniejsze) głębokie różnice wydajności pracy. Wydajność pracy w Grecji, Hiszpanii i Portugalii, mierzona wartością dodaną brutto na jednego zatrudnionego w rolnictwie, wynosiła średnio dla tych krajów w 1989 r. 7 tys. ECU i była średnio 2,7 razy niższa niż w Danii, Holandii, Francji i Niemczech, ponadto stanowiła 47% średniej wydajności pracy we Wspólnocie. Była też w tej grupie krajów mocno zróżnicowana: w Grecji wynosiła 6,48 ECU i była o 33% niższa niż średnia wydajność w krajach Wspólnoty, lecz aż 4,8 razy przewyższała wydajność pracy w rolnictwie Portugalii, w której wynosiła 1,8 tys. ECU i była 7,3 razy niższa niż średnia unijna.

Natomiast w 1996 r. średnia wydajność pracy w rolnictwie tych trzech krajów wynosiła 10 437,4 ECU i stanowiła 64,4% średniej wydajności pracy w rolnictwie Wspólnoty. W dalszym ciągu utrzymywały się jednak duże różnice wydajności pracy rolniczej w tej grupie krajów. Jeśli wydajność pracy w Hiszpanii przyjmiemy za 100% (14 462 ECU), to w Grecji wynosiła ona 63,7%, a w Portugalii jedynie 38,8%.

⁶ Obliczenia własne, źródła jak wyżej.

Utrzymywał się także dystans w poziomach wydajności pracy między tą grupą krajów a średnią wydajnością pracy rolniczej w Danii, Holandii, Francji i w Niemczech. W tym okresie była ona w tych krajach 2,6 razy większa niż średnia dla Grecji, Hiszpanii i Portugalii. W porównaniu z Holandią była ona 3,7 razy niższa, z Danią 3,04 razy niższa, z Francją 2,09 razy niższa, a z Niemcami 1,7 razy niższa⁷.

Oznacza to, że zanotowany w tym okresie wzrost o 49% wydajności pracy w Grecji, Hiszpanii i Portugalii nie przyczynił się do zmniejszenia dystansu dzielącego rolnictwo tych krajów od rolnictwa Danii, Holandii, Francji i Niemiec. Zmniejszyła się, i to znacznie, bo o 17,4 punktu procentowego, rozpiętość wydajności pracy w tych trzech krajach w stosunku do średniej dla całej Wspólnoty.

Różnice w wydajności pracy przekładają się na różnice w dochodach rolniczych. Wprawdzie dochody rolnicze w Hiszpanii i Grecji rosły w latach osiemdziesiątych szybciej niż przeciętne dochody we Wspólnocie (w tym czasie dochody rolnicze w Portugalii właściwie nie uległy zmianie), to jednak ten wzrost nie poprawił miejsca tych krajów na mapie dochodów rolniczych Wspólnoty. Także porównanie dynamiki zmian dochodów rolniczych pozwala stwierdzić, że nie nastąpiły wówczas istotniejsze zmiany w strukturze tych dochodów w ramach Wspólnoty. W roku gospodarczym 1990/1991 65% gospodarstw EWG mieściło się w dwóch najniższych grupach dochodowych (poniżej 4000 ECU i od 4000 do 8000 ECU), w Grecji takich gospodarstw było 95% (w tym 51% mieściło się w najniższej grupie dochodowej), w Hiszpanii 68% (w tym 47% w najniższej grupie), w Portugalii 94% (w tym 83% w grupie najniższej). Dla porównania wskażmy, że w tych grupach dochodowych w Danii znajdowało się 51% farm (41% w grupie o najniższych dochodach), w Holandii 21% (i 14%), we Francji 38% (i 17%), w Niemczech 45% (i 27%). Jedna piąta farm we Wspólnocie osiągała dochody mieszczące się w granicach 16 000–36 000 ECU, a jedynie 4% spośród nich osiągało dochody przekraczające 36 000 ECU. W 1996 r. dochód netto z działalności rolniczej na jednostkę AWU w analizowanych tu krajach przedstawiał się następująco (w tys. ECU): w Danii 22,5, w Holandii 21,5, we Francji 21, w Grecji 12, w Hiszpanii 19,5 i w Portugalii 4⁸. Przytoczone tu dane wskazują nie tylko na głębokie zróżnicowanie dochodów między Grecją i Portugalią a pozostałymi krajami, lecz także pozwalają stwierdzić, że w krajach bogatszych istotny odsetek farm osiąga jedynie minimalne dochody.

⁷ Obliczenia własne na podstawie „Eurostat Yearbook” 1997, s. 350; „Eurostat” 1990, s. 228; „Eurostat” 1997, s. 121.

⁸ Obliczenia własne na podstawie *Rapid Reports*, „Eurostat” 1992, No 6, s. 7; „Farm Incomes in the European Community” 1990/1991, s. 16–17; „Eurostat Yearbook” 1997, s. 33.

Na głębokie zróżnicowanie dochodów rolniczych w krajach Wspólnoty wskazują Joanna Wiśniewska i Andrzej Czyżewski. Piszą oni, że z 89 regionów Wspólnoty dochody najniższe osiągają rolnicy z 4 regionów, niskie z 21 regionów, średnie z 52 regionów, wysokie z 7 regionów, a najwyższe z 5 regionów. Autorzy ci zwracają także uwagę na dysparytet dochodowy w rolnictwie Wspólnoty. Jedynie w 10 z 89 regionów przeciętny dochód z rolnictwa jest równy lub prawie równy dochodom pozarolniczym, a dystans między najbogatszymi i najbiedniejszymi jest tym większy, im bogatszy jest dany kraj⁹.

Przedstawiona wyżej charakterystyka rolnictwa krajów Wspólnoty miała, m.in. wskazać na dzielące je różnice. Należy zatem zadać pytanie: co łączy tę różnorodną, najsilniej związaną z tradycją i narodową specyfiką, dziedzinę gospodarowania? Odpowiedź nie nastrocza wielu trudności – spoiwem tym jest rodzinny charakter wspólnotowego rolnictwa. Znajduje to wyraz w przepisach stanowiących fundament ustroju prawnego rolnictwa Wspólnoty, dotyczących zarówno stosunków własności w rolnictwie, jak i określających status prawny gospodarstw. Podstawę regulacji stosunków własnościowych w rolnictwie stanowi pojęcie „rodzinna (chłopska) własność rolnicza”.

Rodzinna własność rolnicza stanowi specyficzną, zarezerwowaną dla tej dziedziny gospodarowania, formę własności prywatnej. Cechą wyróżniającą tę kategorię własności od innych form jest przypisany jej obowiązek pełnienia pewnych funkcji społecznych. Rodzinna własność rolnicza (szczególnie własność ziemi) jest usankcjonowanym tradycją pojęciem zawierającym zarówno treści ekonomiczne – związane z pełnieniem przez rolnictwo funkcji producenta żywności, jak i treści społeczne – wynikające ze specyficznej kulturowo i narodowo twórczej roli chłopów-rolników. Dodatkowym uzasadnieniem wyodrębnienia tej kategorii własności jest to, że jej składniki powstają także ze środków publicznych (subwencji). W związku z tym instytucje władzy publicznej (organa Wspólnoty, państwo) regulują zasady obrotu ziemią, ustalają normy obszarowe gospodarstw rolnych, maksymalne rozmiary produkcji w pewnych działach rolnictwa. Własność ta jest obciążona prawnym obowiązkiem racjonalnego wykorzystania gruntów rolnych.

Idealnym typem gospodarstwa rolnego w państwach Wspólnoty jest rodzinne gospodarstwo rolne. Dyrektywa nr 159 RM EWG z 17 kwietnia 1972 r. określiła ogólne kryteria, które muszą być spełnione, aby gospodarstwo mogło być uznane za rodzinne. W zasadzie dotyczą one dwóch problemów: kierowania gospodarstwem i jego wielkości.

Rodzinne gospodarstwo rolne musi być kierowane przez szefa gospodarstwa, dla którego praca ta jest zajęciem podstawowym. Musi on posiadać wystarczający do prowadzenia gospodarstwa zasób wiedzy zawodowej. Do

⁹ J. Wiśniewska, A. Czyżewski, *Problemy niskodochodowego rolnictwa – wnioski dla Polski*, „Problemy Integracji Rolnictwa” 1997, nr 2, s. 35–40.

określenia optymalnej wielkości gospodarstwa rodzinnego wykorzystano wcześniej zasygnalizowane pojęcie jednostki pracy ludzkiej¹⁰. Przyjęto, że ta wielkość gospodarstwa rolnego powinna być ustalona w granicach od 1,5 do 3 UTH.

Jak widać, prawo wspólnotowe pozostawia państwom członkowskim wiele swobody w konkretyzacji cech rodzinnego gospodarstwa rolnego, ograniczając się do ogólnego, lecz obligatoryjnego dla państw członkowskich, pojęcia „rodzinność”¹¹.

W rolnictwie krajów Wspólnoty jest także miejsce dla przedsiębiorstw rolnych, które mogą przybierać formę:

- prywatnych przedsiębiorstw zespołowych,
- rolniczych spółdzielni produkcyjnych,
- przedsiębiorstw państwowych (realizujących zadania z zakresu postępu biologicznego i agrotechnicznego).

4. Finanse Wspólnej Polityki Rolnej

Począwszy od 1988 r. przewidywane wydatki Wspólnoty określone są w tak zwanych perspektywach finansowych. Są one z reguły ustalane na okresy siedmioletnie i do chwili obecnej obejmowały lata: 1988–1992, 1993–1999 i 2000–2006 (perspektywy finansowe na ten ostatni okres zawarto w dokumencie znanym pod nazwą „Agenda 2000”). Perspektywy finansowe określają najważniejsze rodzaje wydatków, wynikających z przewidywanych priorytetów Wspólnotowych polityk, które obejmują takie obszary, jak: rolnictwo, przekształcenia strukturalne, pomoc przedakcesyjną, wydatki na administrację, na tworzenie rezerw itp.

¹⁰ Wyraża ona roczny czas pracy człowieka pracującego wyłącznie w gospodarstwie rolnym, przy czym jego wielkość ustalają same państwa członkowskie, uwzględniając warunki klimatyczne i okres wegetacji roślin uprawnych. Wspólnotowe normy wymagają, aby ustalony czas pracy dla owych jednostek odpowiadał co najmniej 6-miesięcznemu okresowi pracy poza rolnictwem w danym kraju i nie przekraczał 9 miesięcy, górny zaś pułap nie przekraczał 2300 godzin rocznie. Są to ustalenia dla pracy wykonywanej przez mężczyzn. Pracę kobiety w gospodarstwie rolnym ustalono na 0,8 jednostki pracy.

¹¹ Polski projekt ustawy sejmowej o rodzinnym gospodarstwie rolnym z 1995 r., jak pisał we wprowadzeniu jego autorzy, został podporządkowany założeniom WPR, a definicja rodzinnego gospodarstwa rolnego w nim zawarta w istotnych kwestiach nie odbiega od definicji wspólnotowej. Patrz: St. Bartoszek, R. Bondyra, J. Kalinowski, St. Masternak, J. Michalik, M. Sawicki, J. Soska, R. Stanibuła, J. Wierzbicki, *Ustawa o rodzinnym gospodarstwie rolnym. Projekt*, Warszawa 1995, s. 2–3, 6–7.

Perspektywy finansowe „rządzą się” dwoma zasadami:

- wszystkie kwoty określone w perspektywach stanowią pułapy dopuszczalnych wydatków, których nie można przekraczać, wiadomo zatem, jakimi kwotami dysponować będą poszczególne fundusze np. w 2005 r.;
- obowiązuje też zasada nie przenoszenia środków z jednej pozycji do innej.

Te zasady są rygorystycznie przestrzegane¹².

Jak łatwo jednak zauważyć, planowanie wydatków na okres siedmioletni wiąże się z pewnym ryzykiem. Z tego względu przewiduje się możliwość corocznej aktualizacji planu ze względu na inflację bądź zdarzenia losowe. Aktualizacja nie może jednak złamać powyższych zasad. Oznacza to, że jeśli wydatki związane ze zdarzeniami losowymi są większe niż zaplanowana rezerwa, to trzeba zmodyfikować cały siedmioletni plan, ale nie może się to odbyć kosztem uszczuplenia środków przeznaczonych na realizację innych celów. Nie można zmniejszyć wydatków przeznaczonych na politykę rolną lub strukturalną.

Aby zdać sobie sprawę z realnego obciążenia państw członkowskich kosztami realizacji WPR, należy zwrócić uwagę, że w latach 90. łączne wydatki z budżetu Wspólnoty nie przekroczyły 1,2% ich PNB i 2,4% ich wydatków publicznych¹³. Na sfinansowanie wydatków FEOGA przeznaczono odpowiednio około 0,6% ich PNB i 1,2% ich wydatków publicznych. Mimo to zarówno kwestia partycypacji państw członkowskich w wydatkach na WPR, jak i ich wielkość budzą wiele sporów i emocji.

Wydatki Wspólnoty pokrywane są z dochodów płynących z opłat rolnych, cel, podatku VAT i z tzw. „czwartego źródła”. Czwarte źródło to inaczej bezpośrednie wpłaty państw członkowskich do budżetu Wspólnoty¹⁴. Ich wysokość została systemowo powiązana z PKB państw członkowskich i z wielkością luki budżetowej. Jej rozmiary określone są jako różnica między planowanymi i zatwierdzonymi wydatkami a wpływami z pozostałych trzech źródeł. Niedobór środków musi być wypełniony bezpośrednimi wpłatami członków Wspólnoty. Ustanowione w 1988 r. wpłaty bezpośrednie mają zasadnicze i ciągle rosnące znaczenie w tworzeniu dochodów budżetowych. W 1988 r. przynosiły one około 10% dochodów, w 1995 r. prawie 19%, a w 2001 r. ponad 48%.

Powiązanie wysokości wpłat na czwarte źródło z udziałem państw członkowskich w tworzeniu wspólnotowego PNB powoduje, że są one w bardzo różnym stopniu obciążone obowiązkiem finansowania wydatków

¹² Y. Petit, *Finansowanie wspólnej polityki rolnej*, [w:] *Wspólna polityka rolna...*, s. 90.

¹³ L. Oręziak, *System finansowy Wspólnot Europejskich*, [w:] *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, IKiC HZ, Warszawa 2001, s. 454.

¹⁴ *Ibidem*, s. 465.

budżetowych, w tym szczególnie przeznaczonych na pokrycie wydatków FEOGA, których udział w budżecie w 2001 r. wyniósł prawie 47%, a w latach wcześniejszych był dużo wyższy np. w roku 1988 wyniósł ponad 67%, a w roku 1991 prawie 59%¹⁵).

W latach 1999–2001 udział Niemiec we wpłatach do wspólnego budżetu wynosił średnio około 24%, Francji prawie 17%, Wielkiej Brytanii ponad 14%, Włoch około 12–13%, czyli wpłaty z tych krajów tworzyły około 68% budżetu. Natomiast ich udział w wydatkach budżetowych wyniósł średnio za ten okres około 53%. Różnica między wpłatami i wypłatami wynikała z zaangażowania Niemiec i Wielkiej Brytanii. Przewaga wpłat do budżetu nad wypłatami wynosiła w przypadku Niemiec średnio 10%, a Wielkiej Brytanii 4–5%.

Największymi beneficjentami wspólnotowych polityk są Grecja, Hiszpania, Irlandia i Portugalia. Udział tych krajów w tworzeniu dochodów budżetu Wspólnoty wyniósł w tym okresie około 12%, natomiast ich udział w wydatkach budżetowych Wspólnoty – prawie 40%¹⁶.

Poniżej omówimy formalną stronę działania systemu finansowania WPR, natomiast analiza rodzajów, wielkości i struktury wydatków ponoszonych w jej ramach zamieszczona zostanie w części dotyczącej polityki rynkowej i strukturalnej. Podjęcie decyzji o ustanowieniu WPR zrodziło konieczność udzielenia odpowiedzi na pytanie o formy jej finansowania. Możliwe są tu dwa rozwiązania: pozostawienie finansowania polityki rolnej w gestii państw członkowskich (co wymaga jedynie opracowania aktów prawnych, regulujących te kwestie) bądź gromadzenia wspólnych zasobów, co oczywiście oznacza centralizację decyzji, dotyczących ich wykorzystania. Należy tu zauważyć, że centralizacja środków finansowych nie jest celem samym w sobie, lecz stanowi pochodną fundamentalnej zasady ustrojowej Wspólnoty, czyli zasady solidarności.

Od 1988 r. WPR finansowana jest ze środków Sekcji Gwarancji FEOGA, natomiast środki Sekcji Orientacji przeznaczone są na realizację polityki

¹⁵ Rok 1991 był ostatnim, w którym udział wydatków na finansowanie WPR był tak duży. Kolejne lata przynosiły jego obniżenie. Można tu wskazać na dwie przyczyny: reformy WPR oraz wprowadzenie zasady, że roczna stopa wzrostu wydatków na cele WPR nie może być wyższa niż 74% stopy wzrostu PNB. *Ibidem*.

¹⁶ W tym czasie udział Hiszpanii w tworzeniu dochodów budżetowych wynosił średnio 7–7,7%, a wypłaty na jej rzecz wahały się w granicach 14,9–19,8% budżetu w 2001 r. (co oznacza, że w tym roku prawie 1/5 wspólnotowych środków trafiło do tego kraju). Udział Grecji we wpłatach do budżetu wynosił średnio 1,5%, a w wypłatach wahał się w granicach 7,6–10%, Irlandii odpowiednio 1,2% i od 3,3 do 4,2%, a Portugalii 1,3% i od 4,3% do 5,6%. Należy tu podkreślić, że w uboższych krajach Wspólnoty przewagę mają wydatki na cele strukturalne, w krajach zamożniejszych z reguły na realizację WPR. Obliczenia własne na podstawie *Allocation of operating expenditure by member state* (za lata 1999, 2000, 2001), Brussels 2000, 2001, 2002, 16–106.

strukturalnej. Środki Sekcji Gwarancji służą głównie finansowaniu interwencjonizmu rynkowego, ale także finansowaniu programów rozwojowych. Głównym celem interwencjonizmu rynkowego jest zagwarantowanie pożądanego poziomu dochodów rolniczych – stąd nazwa tej sekcji, natomiast ukierunkowanie (orientacja) oznacza udzielanie pomocy, mającej na celu zainicjowanie rozwoju wsi i rolnictwa¹⁷. Fundusz ten został utworzony przez Radę Wspólnot Europejskich 4 kwietnia 1962 r., w 1964 r. wyodrębniono w nim Sekcję Orientacji i Sekcję Gwarancji. Oprócz przeznaczenia wydatki Sekcji Gwarancji różnią się od wydatków Sekcji Orientacji tym, że te pierwsze stanowią kategorię wydatków obligatoryjnych (pozostają w wyłącznej gestii Rady Wspólnoty), natomiast te drugie są nieobligatoryjne (decydujące słowo ma Parlament Europejski).

Finansowanie interwencjonizmu rynkowego środkami wspólnotowymi nie zamyka możliwości wspierania własnych producentów za pomocą budżetów krajowych. Pomoc ta nie może jednak ich uprzywilejowywać względem rolników z innych krajów członkowskich, bowiem jest to niezgodne z zasadami jednolitego rynku. Pomoc może być udzielona jedynie za zgodą Komisji Rolnej, a jeśli mimo braku takiej zgody pomoc zostanie udzielona i ujawniona, to Komisja zażąda wpłacenia na konto Wspólnoty kwot bezprawnie zapłaconych. Państwo, które złamało prawo, musi płacić podwójnie, swoim producentom i Brukseli¹⁸.

Wydatki z Sekcji Gwarancji podlegają wieloszczeblowej i ścisłej kontroli. Składa się ona z formalnej i rzeczowej analizy sprawozdań finansowych oraz z audytu rolnego (czyli kontroli legalności wydatków). Kontrole te są uzasadnione tym, że funduszami FEOGA zarządzają państwa członkowskie, które odpowiadają za płatności dla rolników, dokonywane poprzez upoważnione instytucje krajowe. Bieżąca kontrola polega na tym, że rządy państw członkowskich muszą przedstawić Komisji comiesięczne sprawozdania z wydatków, poniesionych w danym miesiącu i dopiero w oparciu o nie Komisja Rolna je zwraca. Zwroty te są traktowane jako zaliczki (wyplacane z około dwumiesięcznym opóźnieniem), które podlegają dalszej weryfikacji. Pod koniec danego roku finansowego Komisji przedkładane są rozliczenia roczne, sporządzane zgodnie z międzynarodowymi standardami rachunkowości.

Od 1995 r. obowiązuje dwuetapowa procedura weryfikacji przedłożonych dokumentów. Pierwszy etap obejmuje kontrolę finansową, podczas której sprawdza się formalną prawidłowość rachunków, a po jej zakończeniu, do 30 kwietnia następnego roku, Komisja podejmuje roczną decyzję o przyjęciu

¹⁷ Skrót FEOGA pochodzi od francuskiej nazwy tego funduszu – Fonds d'Orientation et de Garantie Agricole, używa się też skrótu angielskiego EAGGF (od European Agricultural Guidance and Guarantee Fund).

¹⁸ Patrz także: P. Piotet, *Stosowanie wspólnej polityki rolnej we Francji*, [w:] *Wspólna polityka rolna...*, s. 27.

sprawozdań, które są następnie opublikowane w Dzienniku Urzędowym Wspólnoty Europejskiej. Umieszczenie sprawozdań w Dzienniku nie kończy jednak ostatecznie procedur weryfikacyjnych, sprawozdania mogą bowiem ulec zmianom po przeprowadzeniu audytu. Kontrole zgodności z prawem przedłożonych sprawozdań przeprowadzane są w poszczególnych państwach. Rocznie przeprowadza się ich około 140. Po stwierdzeniu nieprawidłowości Komisja występuje o zwrot nienależnych kwot, które powinny być przekazane do wspólnego budżetu w ciągu 24 miesięcy, może też nałożyć kary sięgające od kilku do kilkudziesięciu procent zakwestionowanych wydatków.

Spory w tym zakresie rozstrzyga specjalnie powołany komitet rozjemczy, a gdy jego starania, podejmowane w celu uzyskania konsensusu, nie przynoszą rezultatów, może wystąpić, za pośrednictwem Komisji Rolnej, o rozstrzygnięcie spornych kwestii przez Trybunał Sprawiedliwości¹⁹.

5. Interwencjonizm rynkowy

Interwencjonizm rynkowy obejmuje działania na wspólnym rynku oraz na jego granicach. W tym drugim przypadku chodzi o jego ochronę przed nadmiernym importem oraz o promocję eksportu własnych produktów rolnych, a więc o zapewnienie unijnym farmerom właściwych dochodów.

Wydatki ponoszone w ramach interwencjonizmu są finansowane ze środków Sekcji Gwarancji FEOGA. W 1999 r. wynosiły one 39 540,6 mld €, czyli prawie 88% ogółu wydatków tego funduszu. Należy jednak podkreślić (a jest to tendencja rosnąca), że część środków Sekcji Gwarancji przeznaczona jest na finansowanie programów rozwojowych. W 2000 r. wydatki tej sekcji wynosiły ogółem 40 994,6 mld €, z czego 36 910 mld przeznaczono na interwencję rynkową, a 4 084 mld, czyli 9,7%, na rozwój wsi²⁰.

Struktura wydatków na cele interwencji rynkowej w 2000 r. wyglądała następująco. Trzy najważniejsze rynki to rynek zbóż, wołowiny i produktów

¹⁹ Patrz: Y. Petit, *op. cit.*, s. 96–98.

Obowiązujące procedury kontrolne nie eliminują jednak (bowiem nie ograniczają rozbudowanej biurokracji) pomyłek i nadużyć. Brak informacji, jaki procent oszustw udaje się wykryć, ale te, które zostały ujawnione świadczą o pomysłowości farmerów. Na przykład: Grecja otrzymała dotacje do eksportu oliwy z oliwek, a w rzeczywistości eksportowała nielegalnie importowany olej palmowy; we Włoszech są takie uprawy oliwek, które istnieją tylko na papierze; w Irlandii zwykłe krowy zamieniają się w premiowane „mamki”, karmiące cielęta. Wykryto też fikcyjny eksport drobiu i wołowiny do krajów arabskich, premiowana kwotą 62 mln euro. J. Pawlicki, *Wspólna farmerska dyktatura*, „Gazeta Wyborcza”, 16 lipca 2002 r.

²⁰ Obliczenia własne na podstawie danych z *The common agricultural policy 2000 review*, s. 17–18.

mleczarskich, na ich wsparcie przeznaczono 23 841 mld €, czyli 64,6% ogółu środków przeznaczonych na interwencję. Spośród tych trzech rynków najwięcej środków pochłaniał rynek zbóż – 1 641 mld €, czyli 45,1% ogółu środków, oraz 69,8% kwot przeznaczonych dla tych trzech najważniejszych rynków. Interwencjonizm na rynku wołowiny kosztował 4 456 mld €, czyli udziały w finansowaniu ogółem i w odniesieniu do analizowanych tu trzech rynków wynosiły odpowiednio 12,1% i 18,7%. Na interwencję na rynku produktów mleczarskich wydano 2 735 mld €, czyli odpowiednio 7,4% i 11,5%.

Ważniejszymi rynkami są także rynek oliwy z oliwek, cukru, warzyw i owoców, baraniny i mięsa koziego, tytoniu i wina. Łącznie na ich wsparcie przeznaczono 9 342 mld euro, czyli 25,3% ogółu wydatków na interwencję. Pozostałe rynki dofinansowano kwotą 3 727 mld €, co oznacza, że ich udział w łącznych wydatkach wyniósł 10,1%²¹.

Wspólną organizacją rynków rolnych nie są objęte takie produkty, jak: ziemniaki, miód, alkohol rolniczy, kawa i zioła. Mimo tych wyjątków, prawie 98% produkcji rolniczej obejmuje jakaś forma wspólnej organizacji i wsparcia.

Instytucjonalna organizacja wspólnych rynków rolnych została przeprowadzona w latach 60. W 1962 r. uregulowano rynki zbóż, mięsa wieprzowego, warzyw i owoców, wina, drobiu i jaj, w 1964 r. wołowiny, cielęciny i cukru, w następnych latach rynki oliwy z oliwek i tytoniu. W końcu 1970 r. proces ten został zakończony²².

Posługując się kryterium głębokości i skali interwencji, można wyróżnić cztery rodzaje organizacji rynków:

- wewnętrznej interwencji i ochrony przed nadmiernym importem; ten typ organizacji obejmuje około 70% produkcji rolnej Wspólnoty, tak jest zorganizowany najważniejszy rynek, czyli rynek zbóż;
- zewnętrznej ochrony i nieobligatoryjnej interwencji, czyli podejmowanej na określony czas i dla określonych produktów, na mocy konkretnej decyzji, tak na przykład zorganizowany jest rynek wołowiny;
- zewnętrznej ochrony, w tym przypadku jedyną ochroną rynku są cła importowe,
- bez zewnętrznej ochrony i interwencji; w tym przypadku dochody rolników podtrzymuje się za pomocą dopłat bezpośrednich, tak zorganizowane są rynki roślin oleistych i wysokobiałkowych²³.

Najważniejszym instrumentem regulacji wspólnego rynku są wspólne ceny i dopłaty bezpośrednie. Ponadto określa się kwoty produkcyjne, ustala

²¹ *Ibidem*, s. 17.

²² Z. Doliwa-Klepacki, *Integracja europejska*, Wydawnictwo Temida 2, Białystok 2000, s. 231–232.

²³ Szerzej na temat organizacji rynków pisze I. Jędrzejewski (*Unia Europejska. Przygotowania Polski...*, s. 211–229).

normy techniczne, organizuje się skup nadwyżek produktów nie objętych ograniczeniami ilościowymi. Ochronie rynku przed nadmiernym importem służą cła, kontygenty i kalendarze importowe, natomiast eksport promuje się za pomocą premii eksportowych, ale w szczególnych przypadkach spodziewanego niedoboru własnej produkcji można zastosować cła eksportowe.

Na wspólnotowych rynkach rolnych istnieją w zasadzie trzy rodzaje cen: cena wskaźnikowa, która dla różnych produktów może mieć różne nazwy (np. na rynku cukru i produktów mlecznych nazywana jest ceną kierunkową, a na rynku buraków cukrowych i wołowiny podstawową), cena rynkowa i cena interwencyjna. Pochodnymi cen interwencyjnych są ceny wejścia na rynek Wspólnoty.

Ceny wskaźnikowa i interwencyjna są ustalane administracyjnie, zaś cena rynkowa wynika z relacji między popytem a podażą. Oznacza to, że celem interwencjonizmu cenowego nie jest, z założenia, eliminacja działania mechanizmu rynkowego, lecz stabilizacja cen i dochodów rolniczych, co nie znaczy, że w praktyce nie pozostaje on w kolizji z rynkowym mechanizmem alokacyjnym, co może być i jest bardzo różnie oceniane. Pojawia się tu bowiem problem wystąpienia konfliktu między czysto ekonomicznymi a społeczno-ekonomicznymi kryteriami oceny jego skutków.

Cena wskaźnikowa to cena pożądana, czyli taka, która jest przez Komisję Europejską uznana za optymalną. Stanowi ona dla producenta sygnał o preferowanych przez władze Wspólnoty zmianach struktury produkcji. Jest ustalana corocznie przez Radę Ministrów, w zależności od oceny sytuacji na rynku danego produktu.

Dla producentów ważniejsza jest cena interwencyjna (gwarantowana), także ustalana przez Radę Ministrów, bowiem po tej cenie skupowane są nadwyżki, co powoduje, że cena rynkowa właściwie nie spada poniżej ceny gwarantowanej²⁴. Ceny wskaźnikowa i gwarancyjna, z reguły, wyznaczają górną i dolną granicę wahań cen rynkowych.

System cen gwarantowanych przy braku ilościowych ograniczeń skupu spowodował, że stały się one efektywnym instrumentem wytwarzania nadwyżek, co było szczególnie widoczne na przełomie lat 80. i 90.²⁵ Były też instrumentem polaryzacji dochodowej producentów, bowiem około 80% kwot wypłacanych w ramach interwencjonizmu rynkowego trafiało do 20% największych farm.

²⁴ Na rok gospodarczy 2000/2001 wyniosła ona 110,25 euro za 1 tonę standardowej jakości zbóż, a na lata następne jej wysokość ustalono na 101,1 € za tonę.

²⁵ W styczniu 1991 r. zapasy zbóż wynosiły 18 mln ton, a w końcu 1992 r. szacowano je na około 30 mln ton, czyli 15% rocznej produkcji, w latach 1989–1990 poziom samowystarczalności w produkcji zbóż wyniósł 120%. Patrz także: A. Gąsowski, *Rolnictwo polskie a stowarzyszenie ze Wspólnotami Europejskimi*, Wydawnictwo BSE, Warszawa 1994, s. 67–68.

Pamiętając o tym, że mechanizmy ochrony przed nadmiernym importem stosowane są obecnie we wszystkich wspólnych organizacjach rynku, ich działanie prześledzimy na przykładzie najważniejszego z nich, czyli rynku zbóż. Rynek ten jest chroniony systemem certyfikatów importowych oraz systemem ceł.

Wszystkie cła na zboża oblicza się w odniesieniu do cen zbóż amerykańskich. Dzieje się tak z dwóch powodów: USA są jednym z najważniejszych dostawców zbóż na rynki światowe, ponadto obowiązują tam przejrzyste, giełdowe mechanizmy kształtowania cen, co utrudnia manipulowanie nimi. Cenę CIF (zawierającą koszty frachtu) dla portu w Rotterdamie określa się w odniesieniu do cen zamknięcia amerykańskich giełd zbożowych. Opłata celna stanowi różnicę między 1,55 ceny interwencyjnej a ceną CIF. Jak widać, na wysokość cła wpływają trzy czynniki: wysokość ceny interwencyjnej, koszty frachtu i i wysokość ceny FOB (ceny w porcie amerykańskim). Przy innych warunkach niezmiennych wzrost ceny interwencyjnej podnosi wysokość cła. Cło maleje, gdy rosną koszty frachtu i gdy jest wysoka lub rosnąca cena FOB. System ten sprzyja importowi zbóż najwyższego gatunku, których cena jest stosunkowo wysoka. Działa on bowiem odwrotnie niż system ceł liczonych od wartości importowanych zbóż. W tym ostatnim przypadku, im wyższa jest wartość importu (przy danej stawce celnej), tym wyższa jest opłata celna. Wysokość opłat celnych oblicza się codziennie, lecz są one zmieniane dwa razy w miesiącu. Dopuszcza się możliwość wcześniejszej zmiany, jeśli wystąpią duże wahania cen światowych.

Komisja Europejska może obniżyć stawki celne, aż do poziomu zerowego, w przypadku przyznania bezcłowego kontyngentu importowego, lub je podwyższyć, gdy z pewnych powodów uzna, że powinny one pełnić rolę instrumentu dyskryminacji danego partnera.

Oprócz opłacenia cła importera obowiązuje uzyskanie certyfikatu (certyfikaty nie są wymagane w przypadku importu partii zbóż, liczącej nie więcej niż 35 ton), który jest ważny 45 dni. W tym czasie importer zbóż musi uregulować zobowiązania celne. Ponadto, aby go uzyskać, należy wnieść opłatę gwarancyjną, która przepada, jeśli import nie zostanie zrealizowany w przewidzianym terminie. Certyfikat jest podstawowym elementem kontroli importu i eksportu zbóż. W przypadku zagrożenia bezpieczeństwa wspólnego rynku ich wydawanie może być ograniczone lub wstrzymane.

Jak widać, także eksport zbóż wymaga uzyskania certyfikatu. Przyznanie certyfikatu eksportowego umożliwia skorzystanie (lecz nie jest to równoznaczne) z dopłat eksportowych. Istnieją także certyfikaty eksportowe bez dopłat. Stosowane są wtedy, gdy eksportuje się w ramach przyznaných przez importera kontyngentów bezcłowych. Chodzi tu o to, by nie pogorszyć sytuacji producentów rolnych w kraju, z którym się taką umowę zawarło. Uzyskanie certyfikatu eksportowego może się także wiązać z koniecznością uiszczenia opłaty eksportowej. Dzieje się tak wtedy, gdy chce się zapobiec

nadmiernemu eksportowi. Opłaty te są obecnie stosowane wyjątkowo. W zamian „pozwala się” rosnąć cenom na wspólnym rynku zgodnie z tendencjami kształtowania się cen na rynkach światowych.

Kolejnym instrumentem regulacji wspólnego rynku jest skup interwencyjny. W krajach leżących w naszej strefie klimatycznej odbywa się od 1 listopada do 3 maja (termin ten dotyczy większości krajów Wspólnoty). Skupuje się zboża spełniające ustalone normy jakościowe, a ryzyko dostarczenia zboża nieodpowiedniej jakości spada na producenta²⁶.

Na terytorium Wspólnoty obowiązują jednolite ceny skupu. Są to ceny hurtowe wypłacane przedsiębiorstwu organizującemu skup. Cena dla producenta pomniejszona jest o marżę pobieraną przez firmę magazynującą zboże. Cena interwencyjna jest tylko formalnie ceną jednolitą. W rzeczywistości jest zróżnicowana w zależności od rodzaju i jakości zboża. Cena ta jest systematycznie, w każdym miesiącu trwania skupu, podwyższana o stałą kwotę po to, aby uniknąć spiętrzeń podaży i uczynić skup bardziej płynnym. Skupem interwencyjnym obejmuje się partie zbóż, liczące minimum 80 t. Ta dolna granica może być podwyższona na mocy decyzji państw członkowskich, nie może być jednak obniżona. Dla osiągnięcia tego limitu rolnicy mogą się organizować w popierane we Wspólnocie grupy producenckie.

Następnym, zyskującym coraz większe znaczenie, instrumentem regulacji wspólnego rynku rolnego są dopłaty bezpośrednie. Są one formą rekompensaty za obniżenie cen interwencyjnych i mogą być przyznane producentom zbóż, bydła rzeźnego, hodowcom krów mamek i jałówek ras mięsnych, a od roku 2005/2006 przewiduje się wprowadzenie dopłat bezpośrednich dla producentów mleka. W odniesieniu do produkcji zwierzęcej i mleczarskiej obowiązują kwoty produkcyjne (ilości referencyjne), objęte premiovaniem.

Płatności bezpośrednie są wypłacane producentom na ich wniosek w zamian za zmniejszony dochód. Dla producentów zbóż zostały wprowadzone w 1993 r. jako rekompensata za obniżenie cen interwencyjnych o ponad 20%. Uzyskanie tej pomocy jest uzależnione od przestrzegania zasad ochrony środowiska, a także od przeznaczenia części gruntów do odłogowania. Obecnie wskaźnik odłogowania wynosi 10%. Obowiązek ten nie dotyczy jednak małych gospodarstw, które produkują mniej niż 92 t zbóż, co nie znaczy, że nie mogą one dobrowolnie wyłączyć części swych gruntów spod uprawy²⁷.

²⁶ Do silosów przedsiębiorstw uczestniczących w skupie interwencyjnym zboże jest przyjmowane po przeprowadzeniu laboratoryjnej kontroli jego jakości. Jeśli kontrola wykaże, że nie spełnia ono wymaganych norm, producent musi odebrać swe zboże i ponieść wszelkie koszty transportu. Dla uniknięcia przykrych niespodzianek przeprowadza się też kontrole bezpośrednio u producenta.

²⁷ Wyłączenie gruntów spod uprawy oznacza, że nie wolno na nich uprawiać roślin przeznaczonych na cele paszowe lub konsumpcyjne. Ziemie te mogą być wykorzystane np. do produkcji biopaliw.

Podstawą obliczenia wysokości dopłat bezpośrednich są tzw. dane historyczne, czyli faktyczna powierzchnia upraw i wysokość plonów z wyznaczonego okresu (dla określenia powierzchni upraw przyjęto uśrednione dane z lat 1989–1991). Te dane są niezmiennie, na ich podstawie wyliczono wielkość płatności bezpośrednich dla każdego z piętnastu państw członkowskich. Podział rekompensat uwzględnia krajowe i regionalne różnice wydajności. Wypłat dokonuje się na podstawie planów regionalizacji, które każde państwo członkowskie musi dostarczyć Komisji Europejskiej. Plan ten określa krajową powierzchnię upraw i plany odłogowania, ponadto zawiera podział tej powierzchni ze względu na różnice strukturalne i wydajność. Można też powierzchnię użytków rolnych podzielić według kryterium rodzajów upraw.

Kwota, którą otrzymuje producent, jest wyznaczona przez trzy czynniki: średnią wspólnotową stawkę dopłat (jej wysokość wynosi 63 €), regionalny wskaźnik wielkości plonów i wyjściowy wskaźnik powierzchni upraw²⁸. Taką samą metodę stosuje się do odliczenia wysokości dopłat za odłogowanie gruntów. Jeśli powierzchnia wyjściowa, wskaźnik wydajności lub wskaźnik odłogowania zostaną przekroczone, to o odpowiednią wielkość zostanie obniżona kwota dopłat.

Wprowadzenie dopłat bezpośrednich wymagało stworzenia kosztownego zintegrowanego systemu zarządzania i kontroli (IACS), sieci informatycznej, bazy danych umożliwiających weryfikację powierzchni upraw i pogłowia bydła.

Instrumentem reglamentacji podaży produktów rolnych są także kwoty produkcyjne, które obowiązują w sektorach cukrowniczym i mleczarskim. Kwoty określają maksymalne wielkości produkcji, objęte gwarancją skupu. Ich przekroczenie uruchamia działanie zasady współodpowiedzialności finansowej producentów.

Kwoty mleczne wprowadzone w 1984 r. miały obowiązywać przejściowo i służyć likwidacji przysłowiowych „rzek mleka” i „gór masła”, ale obowiązują do chwili obecnej i będą na pewno obowiązywać do 2006 r. Obowiązujące do 2000 r. kwoty mleczne zostały ustalone w 1994 r. Mogą zostać podwyż-

²⁸ Ogółem w 2000 r., według raportu Komisji Europejskiej, dopłaty bezpośrednie wyniosły 22 345 mld €, z czego około 73% otrzymali producenci zbóż. Dopłaty te zostały rozdzielone pomiędzy 4,5 mln rolników, ale aż 50% z nich otrzymało mniej niż 1250 €, mniej niż 2000 dostało powyżej 300 000 €, a 50% wszystkich dopłat bezpośrednich trafia do 5% gospodarstw. Średni wskaźnik plonów dla Wspólnoty wynosi 4,9 t, a dla Polski 3,1 t. Obowiązujący dla naszego kraju, w pierwszych latach członkostwa, tzw. uproszczony system dopłat pozwala uniknąć komplikacji związanych z funkcjonowaniem systemu ewidencji i kontroli (rolnicy mogą liczyć na dopłatę z budżetu Unii w wysokości około 312 zł do jednego hektara UR, bez względu na wielkość produkcji, przez pierwsze trzy lata członkostwa).

szone dla danego kraju, ale wymaga to uzyskania zgody na odpowiednie obniżenie limitów w innych krajach²⁹.

System kwot produkcyjnych pozostaje w szczególnej kolizji z działaniem mechanizmu rynkowego, petryfikuje ustaloną administracyjnie wielkość produkcji, nie pozwala na elastyczne dostosowanie krajowej produkcji do zmiennych potrzeb, utrudnia ewolucję w sektorach objętych limitowaniem, ma też jednak pewne zalety. Dzięki niemu udało się, w skali Wspólnoty, zlikwidować nadwyżki produkcyjne. Ustalenie kwot produkcji mleka dla każdego gospodarstwa umożliwia małym gospodarstwom utrzymanie się na rynku, czyli sprzyja rozproszeniu produkcji, co jest ważne ze względów środowiskowych, bowiem stwarza barierę dla kumulacji zanieczyszczeń, związanych z hodowlą bydła.

6. Polityka strukturalna realizowana w ramach WPR

W podrozdziale tym została przedstawiona polityka strukturalna, finansowana ze środków Sekcji Gwarancji FEOGA, ponieważ fundusze Sekcji Orientacji, Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, Europejski Fundusz Społeczny, Fundusz Spójności oraz Finansowy Instrument Orientacji Rybołówstwa służą finansowaniu wspólnej polityki regionalnej (strukturalnej) – nazw tych używa się zamiennie.

W latach 2000–2006 łączne wydatki na WPR oraz na politykę strukturalną sięgną prawie 82% ogółu wydatków budżetowych, z tym, że łączne wydatki na cele strukturalne będą mniejsze niż koszty interwencjonizmu na rynku rolnym. W roku 2000 stanowiły one 99% wydatków na cele rynkowe, w 2001 r. 92,3%, a planowany na rok 2003 ich udział wyniesie 87,8% (w kolejnych latach nieco wzrośnie – do około 90% w 2005 i 2006). Dla tego samego okresu średnioroczne wydatki Sekcji Gwarancji na interwencję rynkową wyniosą 38,1 mld €, a na cele rozwojowe 4,3 mld €, co stanowi

²⁹ Na przykład we Włoszech w 2000 r. spożycie wynosiło 16 mln t, a kwota 10 mln t. P. Pietet, *Ewolucja wspólnej polityki rolnej*, [w:] *Wspólna polityka rolna...*, s. 38. W latach gospodarczych 2000/2001 i 2001/2002 w odniesieniu do pięciu krajów podniesiono kwoty produkcyjne (dla Włoch o 600 tys. t, dla Hiszpanii o 550 tys. t, dla Grecji o 70 tys. t, dla Irlandii o 150 tys. t i dla Wielkiej Brytanii o prawie 20 tys. t). I. Jędrzejewski, *op. cit.*, s. 229. Zwiększone limity podnoszą wspólnotową kwotę mleczną o 1,2%, od 2005 r. dla wszystkich państw członkowskich przewiduje się podniesienie limitów o kolejne 1,2%. Podwyższenie limitów od 2005 r. związane z obniżeniem cen interwencyjnych. Rekompensatą dla producentów mleka będą płatności bezpośrednie, które jedynie w 50% wyrównają straty, wynikłe z obniżenia cen. Patrz: E. Petel, *Agenda 2000*, [w:] *Wspólna polityka rolna...*, s. 195. Kwota mleczna dla Polski wynosi 8,9 mln t; w ramach tej kwoty polskie mleczarnie mogą przetworzyć 8,5 mln t (obecnie faktyczny przerób naszych mleczarni szacuje się na 7,4 mln t).

10,1% wydatków tej sekcji. Roczne udziały wydatków strukturalnych w wydatkach ogółem Sekcji Gwarancji są do tej średniej bardzo zbliżone – wahają się w granicach od 9,9% w 2003 r. do 10,5% w 2006 r.³⁰

Przytoczone dane skłaniają do sformułowania wątpliwości, czy deklarowana przez władze Unii chęć reorientacji polityki wspólnotowej na rzecz wzmocnienia działań rozwojowych kosztem interwencjonizmu rynkowego ma rzeczywiście miejsce. Z drugiej strony samą stabilizację relacji wydatków na cele rynkowe i strukturalne można interpretować jako sukces opcji pro-strukturalnej, gdy pamiętać będziemy o wcześniejszym dynamicznym ich wzroście (w latach 70. na cele strukturalne przeznaczano jedynie około 4% budżetu).

Środki na rozwój wsi, pochodzące z funduszy Sekcji Gwarancji, przewidziane na lata 2000–2006 rozdzielono następująco: Francja otrzyma 17,5%, Niemcy 16,1%, Włochy 13,7%, Hiszpania 10,6%, Irlandia 7,3% (czyli te pięć państw otrzyma ponad 65% środków), natomiast Dania, Holandia i Belgia otrzymają po nieco ponad 1% przewidzianych funduszy, zaś uboższe kraje Unii Portugalia i Grecja, otrzymają odpowiednio po 4,6% i 3,0% środków³¹.

Zadania polityki strukturalnej na lata 2000–2006 skonkretyzowano w trzech głównych celach:

1. promowanie rozwoju i dostosowań strukturalnych w regionach opóźnionych. Głównym kryterium uprawniającym do otrzymania pomocy w ramach tego celu jest niski poziom PKB na jednego mieszkańca regionu. Musi być niższy niż 75% średniego PKB na mieszkańca Wspólnoty (liczonego według siły nabywczej) Celem tym objęto również tereny niedostatecznie zaludnione i peryferyjne.

2. wspieranie ekonomicznych i społecznych przemian w regionach zmagających się ze szczególnymi problemami strukturalnymi. Objęte są nim także upadające obszary rolnicze.

3. udzielanie pomocy w przeciwdziałaniu bezrobociu, dyskryminacji etnicznej, lub ze względu na wiek i płeć, wspieranie programów edukacyjnych i modernizacyjnych³².

Fundusze Sekcji Gwarancji służą finansowaniu tych programów rozwoju wsi i rolnictwa, które nie są objęte celem nr 1. Z tego funduszu mogą więc być finansowane inwestycje w gospodarstwach rolnych, pomoc dla młodych rolników, szkolenia zawodowe, uprawy leśne i przemiany strukturalne

³⁰ Obliczenia własne na podstawie: *General Report on the Activities of the European Union 1999*, European Commission, Brussels–Luxembourg 2000, s. 332; *The common agricultural policy...*, s. 17; *General budget of the European Union for the financial year 2002 – the figures*, EC Directorate General for the Budget 2002, s. 7, 13, 19.

³¹ *The common agricultural policy...*, s. 12.

³² *Reform of the Structural Funds, comparative analysis*, European Commission 2000, s. 9–10.

obszarów wiejskich na tych terenach, gdzie PKB na jednego mieszkańca przekracza 75% średniego PKB w całej Wspólnocie.

Te same programy, w regionach uprawnionych do korzystania z pomocy udzielanej w ramach polityki strukturalnej, finansowane są z funduszy Sekcji Orientacji. Ponadto Sekcja Orientacji, na terenie całej Wspólnoty, finansuje tzw. inicjatywę Leader +. Inicjatywa ta ma służyć promowaniu lokalnych pomysłów rozwiązywania problemów środowiska wiejskiego. Ma także pomóc w międzynarodowej wymianie doświadczeń. Priorytetowymi zagadnieniami są: wykorzystanie technik informatycznych w regionach rolniczych, poprawa jakości życia społeczności wiejskich, promowanie produktów lokalnych, wykorzystanie w jak najlepszy sposób środowiskowych zasobów naturalnych i walorów społeczno-kulturowych, wyrównywanie szans młodzieży i kobiet³³.

Na obszarze całej Wspólnoty ze środków Sekcji Gwarancji finansuje się następujące programy: przechodzenia na wcześniejsze emerytury, pomocy dla obszarów słabo rozwiniętych lub z ograniczeniami środowiskowymi, zalesień i ochrony środowiska naturalnego w rolnictwie.

Jak widać, w części dotyczącej wspierania wsi i rolnictwa podział na politykę rolną i politykę strukturalną ma właściwie formalny charakter i wynika z przyjętego systemu ich finansowania.

Uzyskanie pomocy udzielanej w ramach polityki rozwoju wsi i rolnictwa wymaga spełnienia szeregu kryteriów. Można je podzielić na dwie części. Pierwsza określa merytoryczne warunki przyznania pomocy, w drugiej zwarte są zasady współfinansowania programów rozwojowych.

Pomoc inwestycyjna dla gospodarstw rolnych ma przyczynić się do wzrostu ich dochodowości i poprawy warunków bytowych rodzin rolniczych. Mogą ją otrzymać tylko ci farmerzy, którzy posiadają wymagane kwalifikacje i przedstawią wiarygodny program poprawy efektywności gospodarstwa, uwzględniający warunki ochrony środowiska i hodowli zwierząt.

Pomoc dla młodych rolników może być przyznana tym, którzy nie ukończyli 40 roku życia, mają wystarczające kwalifikacje, nie prowadzili wcześniej własnego gospodarstwa, a to, które zamierzają objąć musi spełniać kryteria efektywnościowe i ochrony środowiska.

Wcześniejszą emeryturę może otrzymać rolnik, który bezpośrednio przed osiągnięciem wieku uprawniającego do jej otrzymania, czyli 55 lat, co najmniej 10 lat prowadził gospodarstwo. Jego następca musi posiadać wymagane kwalifikacje rolnicze.

Podobne kryteria efektywnościowo-ekologiczne stosuje się w odniesieniu do pozostałych rodzajów subwencji.

³³ *The common agricultural policy...*, s. 13.

Kwoty, które może otrzymać państwo członkowskie w ramach realizacji polityki strukturalnej są negocjonowane na szczeblu Komisji Europejskiej. Podstawę negocjacji stanowią narodowe programy rozwoju. Muszą być one zgodne z priorytetami przyjętymi przez Wspólnotę i muszą zawierać informacje, których priorytetowych celów dotyczą. Jeśli programy narodowe uzyskają akceptację Wspólnoty, kierowane są do odpowiednich instytucji krajowych i lokalnych, opracowujących programy operacyjno-finansowe. Udział Wspólnoty w bezzwrotnym finansowaniu programów rozwojowych w zasadzie nie przekracza 50%, pozostała część projektu musi być sfinansowana ze środków budżetu państwa, budżetu lokalnego, a także ze środków beneficjenta³⁴. Z budżetu Wspólnoty można uzyskać pomoc na cele strukturalne w kwocie nie przekraczającej 4% PKB kraju przyjmującego, ponieważ – według Komisji Europejskiej – jest to granica efektywnego jej wykorzystania.

7. Reforma WPR w latach dziewięćdziesiątych

Cechą charakterystyczną WPR w latach 1960–1991 była jej orientacja produkcyjno-rynkowa. Do końca lat 70. jej celem było zwiększanie podaży, a w latach 80. podejmowano nieskuteczne próby jej ograniczania. Mimo że już pod koniec lat 60. dostrzeżono ograniczenia i niebezpieczeństwa, wynikające z rynkowej orientacji WPR, to jednak aż do początku lat 90. nie zdecydowano się na dokonanie zasadniczych zmian, ograniczając się do korekt i uzupełnień.

Niedostosowanie wspólnej polityki rolnej do nowej sytuacji ujawniło się szczególnie wyraźnie w latach 80. Powiększenie Wspólnoty w wyniku tzw. południowego rozwinięcia, czyli przyjęcie Grecji, Hiszpanii i Portugalii, oznaczało nie tylko wzrost jej demograficznego i gospodarczego potencjału, lecz także zaostrzenie dysproporcji strukturalnych, co najwyraźniej uwidoczniło się w pogłębieniu różnic w dochodach rolniczych.

W opublikowanym w 1985 r. Zielonym Raporcie Komisja Rolna wskazała na sprzeczności między szybko rosnącymi wydatkami budżetowymi a powolnym wzrostem dochodów rolniczych. Zwrócono też uwagę na potrzebę zapobiegania nadprodukcji, zatrzymania ludności rolniczej w regionach zacofanych, na konieczność ochrony środowiska naturalnego na obszarach intensywnie użytkowanych rolniczo. Uwagi te zostały sprecyzowane w kolej-

³⁴ Dla przykładu – subwencje przyznawane na inwestycje w gospodarstwach rolnych nie mogą przekroczyć 40% ich wartości, a na terenach o trudnych warunkach gospodarowania 50%. Jeśli inwestycje relizuje młody rolnik, to granice te zostają podniesione do 45 i 55%.

nym raporcie z tego samego roku. Przewidywano w nim m.in. stopniowe zmniejszanie nadwyżek produkcyjnych, opracowanie skuteczniejszej polityki dochodowej, ukierunkowanej na małe gospodarstwa, poprawę jakości żywności, opracowanie programów rozbudzenia świadomości ekologicznej rolników, wspieranie rozwoju pozarolniczych funkcji wsi. Uogólniając, raporty te sugerowały – z jednej strony – potrzebę ograniczenia zasięgu interwencji cenowo-rynkowej, z drugiej zaś – potrzebę zwiększenia udziału w kształtowaniu WPR metod wchodzących w zakres polityki strukturalnej.

Sugestie te znalazły odzwierciedlenie w programie reformy WPR, której wdrażanie rozpoczęto w 1986 r. Zmiany zmierzały do:

- szerszego wspierania polityki rynkowej instrumentami strukturalnymi;
- wprowadzenia dyscypliny budżetowej w stosunku do wydatków Wspólnoty, przeznaczonych na realizację polityki rolnej.

Ograniczenia, nałożone zarówno na wzrost produkcji rolnej, jak i na wzrost wydatków na realizację polityki rolnej, okazały się niewystarczające. Polityka rolna w latach 80. nie dysponowała skutecznymi mechanizmami dostosowania produkcji rolnej do możliwości jej sprzedaży na rynku wewnętrznym i światowym. Wprawdzie w latach 1988 i 1989 udało się zrównoważyć główne rynki, wzrosły ceny rynkowe płodów rolnych, udało się znacznie zredukować zapasy interwencyjne, a kwoty przeznaczone na interwencję zdołano ustabilizować, to już od 1990 r. nadwyżkowa produkcja, zapasy interwencyjne oraz związane z nimi koszty interwencji ponownie zaczęły rosnąć. Zastosowane w latach 80. środki, mające automatycznie stabilizować rynki, nie zahamowały więc tendencji do wytwarzania nadwyżek. Przeciwnie, zachęcały rolników do dalszej intensyfikacji produkcji³⁵.

Realizowana w tych latach WPR stała się kosztownym instrumentem wytwarzania nadwyżek, nie rozwiązywała natomiast kwestii niedostatecznego wzrostu dochodów rolniczych. Jej kontynuacja groziła rozsądzeniem wspólnego budżetu (pod koniec lat 80. ponad 80% wydatków budżetowych przeznaczano na finansowanie interwencjonizmu rolnego), dalszą polaryzacją dochodów farmerów, zaostrzeniem konfliktów między Wspólnotą a innymi krajami. Wymienione tu zagrożenia stworzyły przesłanki do przeprowadzenia radykalnej reformy WPR³⁶. Jej program, nie naruszając wcześniej przedstawionych trzech fundamentalnych zasad wspólnej polityki rolnej, modyfikuje jej cele oraz – i w tym zakresie nastąpiły najistotniejsze przewartościowania – zmienia metody jej realizacji.

³⁵ Patrz: I. Jędrzejewski, *Trzy lata reformy agrarnej we Wspólnocie Europejskiej (1)*, „Wspólnoty Europejskie” 1995, nr 10, s. 37.

³⁶ Kierując się tymi przesłankami, przewodniczący Komisji rolnej WE, R. Mac Sharry, w 1991 r. przedstawił plan reformy WPR, który stanowił punkt wyjścia do zatwierdzonego 21 maja 1992 r. przez Radę Ministrów programu reform.

Nowa polityka rolna ma prowadzić do:

- poprawy równowagi na rynkach rolnych dzięki sprawniejszej regulacji podaży i aktywnemu oddziaływaniu na popyt;
- podniesienia wewnętrznej i zewnętrznej konkurencyjności europejskiego rolnictwa dzięki istotnym obniżkom cen;
- zapewnienia stabilniejszych dochodów rolniczych na odpowiednim poziomie i do bardziej sprawiedliwego rozdziału środków Wspólnoty, tak, by mogła z nich korzystać większa liczba rolników;
- ekstensyfikacji produkcji rolniczej;
- pobudzenia bardziej wszechstronnego rozwoju obszarów wiejskich;
- włączania rolników do działań służących ochronie i zachowaniu środowiska naturalnego;
- zwiększenia zakresu nieżywnościowego wykorzystania produktów rolnych.

Cele te w latach 90. były osiąganymi za pomocą:

- stosowanych w szerszym zakresie instrumentów polityki strukturalnej;
- zasadniczego ograniczenia wspierania cen produktów rolnych, tym samym uczynienia z nich bardziej skutecznego narzędzia konkurencji zarówno na rynku Wspólnoty, jak i na rynkach zewnętrznych;
- pełnego, ale nie związanego z rozmiarami produkcji, rekompensowania zmniejszonych w wyniku ograniczania subwencji cenowych dochodów rolniczych;
- rozszerzenia skali stosowania środków limitujących rolnicze wykorzystanie ziemi, odpowiednią obsadę zwierząt, zachowania kwot produkcyjnych³⁷.

Nowa WPR przyczyniła się także do złagodzenia międzynarodowych kontrowersji, związanych z handlem produktami rolnymi. Nowe rozwiązania są w zasadzie zgodne z długofalowymi tendencjami organizacji światowego rynku rolnego, uzgodnionymi w ramach rundy urugwajskiej. Wyrażają się one w redukcji takich środków podtrzymywania i ochrony własnego rolnictwa, które zniekształcają handel i przyczyniają się do ustanowienia rzetelnego i rynkowo zorientowanego systemu międzynarodowego handlu produktami rolnymi³⁸.

³⁷ *The Reform of the Common Agricultural Policy*, Commission of the EC, Directorate General for Agriculture, CAP Working Notes, 1992, s. 3–4.

³⁸ Patrz np. M. Ciepielewska, *Umowa rolnicza Rundy Urugwajskiej GATT*, „Wspólnoty Europejskie” 1994, nr 2(30), s. 22–27. „Jednym z najważniejszych elementów Rundy Urugwajskiej – jak pisze M. Ciepielewska – jest zgoda członków GATT na objęcie międzynarodową dyscypliną całości problematyki interwencjonizmu rolnego, a więc także wewnętrznej polityki rolnej”. Potwierdzeniem tej tendencji jest uwzględnienie we WPR postanowień Aktu Końcowego WTO z konferencji w Marakeszu. Porozumienie w sprawie rolnictwa określa różne formy dopuszczalnej pomocy, udzielanej farmerom. Są to tzw. „kolorowe skrzynki”: zielona zawiera instrumenty preferowane, nie zniekształcające warunków handlu, (np. wydatki na rzecz ochrony środowiska, bezpieczeństwa żywności, badania naukowe itp.), niebieska zawiera instrumenty, które mogą być stosowane pod warunkiem ograniczenia produkcji (klasycznym

8. Uwagi końcowe

Rozbudowany protekcjonizm agrarny, oparty na stosowaniu instrumentów rynkowych, jak pokazuje kilkudziesięcioletnia historia WPR, przynosi pozytywne efekty produkcyjne i strukturalne, ale rodzi też poważne problemy, które ujawniły się w latach osiemdziesiątych. Najważniejsze z nich to: negatywne oddziaływanie intensywnych metod produkcji rolnej na środowisko naturalne, zagrożenie dla zdrowia człowieka (tutaj najbardziej spektakularnym przykładem jest choroba „wściekłych krów”), nadprodukcja produktów rolnych. Wspólna polityka rolna, a jest to jej główny cel, nie przyczyniła się też do zadawalającego podniesienia poziomu rolniczych dochodów, nie zmniejszyła też ich głębokiego zróżnicowania.

Rozpoczęta na początku lat dziewięćdziesiątych reforma WPR niewątpliwie sprzyja ograniczaniu wymienionych negatywnych skutków interwencjonizmu rynkowego. Dzięki niej udało się zlikwidować nadwyżki produkcyjne i ustabilizować wydatki na interwencjonizm rolny, ale nadal pozostaje otwarta kwestia wspierania rozwoju upośledzonych regionów wiejskich, poprawy stanu środowiska naturalnego i bezpieczeństwa żywności. Na rozwiązanie czeka także problem pogłębiającej się polaryzacji dochodów rolniczych.

Przyjęcie do Wspólnot Europejskich dziesięciu nowych krajów ma się dokonać w ramach obowiązujących do końca 2006 r. perspektyw finansowych, co oznacza, że w tym okresie obowiązywać będą dotychczasowe zasady realizacji WPR. Pojawia się tu jednak uzasadnione pytanie, czy gdy, w dalszej perspektywie, nowe państwa członkowskie uzyskają pełne prawa korzystania z unijnych finansów i czy możliwe będzie kontynuowanie WPR na starych zasadach.

Włodzimierz Puliński

AGRICULTURE POLICY OF THE EUROPEAN COMMUNITIES

(Summary)

The institutional integration of the Polish agriculture within the economy of European Union countries is a process, which beginning can be linked to the implementation of the agreement on Polish association with the European Communities – dated from the very beginning of the year 1994. The end of the process in question will come together with the

przykładem są tu dopłaty bezpośrednie), a w żółtej mieszczą się subwencje zniekształcające warunki handlu (podlegają one redukcji o 20%). Patrz np. *WTO negotiations in the field of agriculture*, European Parliament, Directorate General for Research, AGRI 136 EN.

expire of transitional periods, this is when, our agriculture will be ruled accordingly to the CAP's regulations.

However, we need to remember that the integration in terms of regulation aspect is not equivalent within the integration concerning the real sphere- in which the decisive voice belongs not only to farmers but also to the companies operating in the field connected with agriculture.

Regarding integration as a process, which has its own inner dynamic, it seems to be obvious that the date of polish accession to the European Union will be of crucial importance for our farmers, however it does not have to be the breakthrough. Thus the optimal situation for polish farmers, would be the one, in which the 1st of May 2004, would be "invisible and intangible" them. The level of reaching this optimum depends on many of factors. However, it can be mainly affected by both: the knowledge about CAP's functioning and CAP's effects, as well as by effectiveness of institutions dealing with farmers.

This paper is intended to familiarise with the knowledge about CAP and its hitherto economic and social effects concerning specified European Union countries as well as highlighting both: prospective merits and disadvantages for polish agriculture emerging from the implementation of CAP.

Spis treści

Wprowadzenie	3
Janusz Skodlarski, Rafał Matera – Gospodarka światowa w ostatnich trzech dekadach XX w.	5
– <i>The World Economy in the Last Three Decades of the Twentieth Century</i>	58
Janina Godłów-Legiędź – Nowa ekonomia instytucjonalna: nowe spojrzenie na istotę gospodarowania i rozwój	59
– <i>New Institutional Economics: New View on Economy and Development</i>	78
Joanna Dzionek-Kozłowska – Kształtowanie się świadomości globalnej a rozwój myśli ekonomicznej	79
– <i>The Formation of Global Consciousness v. Progress in the Economic Thought</i>	95
Włodzimierz Puliński – Polityka rolna Wspólnot Europejskich . .	97
– <i>Agriculture Policy of the European Communities</i>	121

