

EKONOMISTA

CZASOPISMO POŚWIĘCONE NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA
ZAŁOŻONE W ROKU 1900

2014

6

W numerze

ADAM LIPOWSKI

**Czy w gospodarce usług możliwa jest
nieuznaniowa aktywna polityka
makroekonomiczna?**

MICHAŁ KONOPCZYŃSKI

**Wpływ podatków i kapitału ludzkiego
na wzrost gospodarczy na przykładzie Polski**

JAKUB KRONENBERG

**Gaz łupkowy w Polsce
a „przekleństwo zasobów naturalnych”**

IRENA SZAROWSKÁ

**Long-term and Short-term Relationship
Between Government Expenditure
and GDP in the EU15:
Cointegration Approach**

Indeks 357030
ISSN 2299-6184
Cena 49,20 zł
(w tym 23% VAT)

WSKAZÓWKI DLA AUTORÓW

1. Redakcja przyjmuje do oceny i publikacji niepublikowane wcześniej teksty o charakterze naukowym, poświęcone problematyce ekonomicznej.
2. Redakcja prosi o składanie tekstów w formie elektronicznej (dokument MS Word na CD, dyskiecie lub e-mailem) oraz 2 egzemplarzy wydruku komputerowego. Wydruk powinien być wykonany na papierze A4 z podwójnym odstępem między wierszami, zawierającymi nie więcej niż 60 znaków w wierszu oraz 30 wierszy na stronie, w objętości (łącznie z tabelami statystycznymi, rysunkami i literaturą) do 30 stron. Opracowania podzielone na części powinny zawierać śródtytuły.
3. Wraz z tekstem należy dostarczyć do Redakcji Oświadczenie Autora. Wzór oświadczenia dostępny jest na stronie www.ekonomista.info.pl
4. Do tekstu należy dołączyć streszczenie (200 słów) składające się z uzasadnienia podjętego tematu, opisu metody oraz uzyskanych wyników. Streszczenie powinno zawierać słowa kluczowe (w języku polskim, rosyjskim i angielskim).
5. Przypisy wyjaśniające tekst należy zamieszczać na dole strony, a dane bibliograficzne w tekście – przez podawanie nazwisk autorów i roku wydania dzieła, na końcu zdania w nawiasie. W bibliografii zamieszczonej na końcu tekstu (ułożonej w porządku alfabetycznym) należy podawać:
 - w odniesieniu do pozycji książkowych – nazwisko, imię (lub inicjały imion) autora, tytuł dzieła, wydawcę, miejsce i rok wydania;
 - w przypadku prac zbiorowych nazwisko redaktora naukowego podaje się po tytule dzieła;
 - w odniesieniu do artykułów z czasopism – nazwisko, imię (lub inicjały imion) autora, tytuł artykułu, nazwę czasopisma ujętą w cudzysłów, rok wydania i kolejny numer czasopisma;
 - w przypadku korzystania z internetu należy podać adres i datę dostępu;
 - powołując dane liczbowe należy podawać ich źródło pochodzenia (łącznie z numerem strony).
6. W przypadku gdy artykuł jest oparty na wynikach badań finansowanych w ramach programów badawczych, autorzy są proszeni o podanie źródła środków.
7. Rysunki proste, wektorowe, w czerni. Linie na wykresach i pola mogą być w szarościach – rysunki powinny być czytelne w tej postaci, bez kolorów i efektów specjalnych (np. cieni, faz, płynnych przejść, tekstur, szrafów, efektów przestrzennych). Format wektorowy PDF, EPS, ostatecznie osadzone wykresy z Excela.
8. Nazewnictwo plików – teksty: Autor_Tytuł.docx (np. Jan Kowalski_Gospodarka_polska.docx); streszczenia do artykułów: Autor_Streszczenia.docx (np. Jan Kowalski_Streszczenia.docx); ewentualne dodatkowe pliki nazywamy w analogiczny sposób: (np. Jan Kowalski_rysunek01.pdf).
9. Warunkiem przyjęcia tekstu do oceny i dalszej pracy jest podanie przez autora pełnych danych adresowych wraz z numerem telefonicznym i adresem e-mail. Autorzy artykułów są również proszeni o podanie danych do notatki afiliacyjnej: tytuł naukowy oraz nazwa uczelni albo innej jednostki (tylko jedna jednostka). Dane afiliacyjne są zamieszczane w opublikowanych tekstach.
10. Opracowanie zakwalifikowane przez Komitet Redakcyjny do opublikowania na łamach „EKONOMISTY”, lecz przygotowane przez autora w sposób niezgodny z powyższymi wskazówkami, będzie odesłane z prośbą o dostosowanie jego formy do wymagań Redakcji.
11. Materiały zamieszczone w „EKONOMIŚCIE” są chronione prawem autorskim. Przedruk tekstu może nastąpić tylko za zgodą Redakcji.
12. Redakcja nie zwraca tekstów i nie wypłaca honorariów autorskich.

EKONOMISTA

CZASOPISMO
POŚWIĘCONE NAUCE I POTRZEBOM ŻYCIA
ZAŁOŻONE W ROKU 1900

2014

6

POLSKA AKADEMIA NAUK
KOMITET NAUK EKONOMICZNYCH

POLSKIE TOWARZYSTWO
EKONOMICZNE

WYDAWNICTWO
KEY TEXT

WARSZAWA

WYDAWCY

© Copyright by POLSKA AKADEMIA NAUK KOMITET NAUK EKONOMICZNYCH
© Copyright by POLSKIE TOWARZYSTWO EKONOMICZNE
© Copyright by WYDAWNICTWO KEY TEXT

RADA PROGRAMOWA

*Marek Belka, Adam Budnikowski, Krzysztof Jajuga, Wacław Jarmołowicz,
Mieczysław Kabaj, Eugeniusz Kwiatkowski, Jan Lipiński, Aleksander Łukaszewicz,
Wojciech Maciejewski, Jerzy Osiatyński, Stanisław Owsiak, Emil Panek,
Antoni Rajkiewicz, Andrzej Sławiński, Andrzej Wernik,
Jerzy Wilkin (przewodniczący Rady), Michał G. Woźniak*

KOMITET REDAKCYJNY

*Marek Bednarski, Bogusław Fiedor, Marian Gorynia, Brunon Górecki,
Joanna Kotowicz-Jawor, Barbara Liberska, Adam Lipowski (zastępca redaktora naczelnego),
Zbigniew Matkowski (sekretarz redakcji), Elżbieta Mączyńska, Adam Noga,
Marek Ratajczak, Eugeniusz Rychlewski, Zdzisław Sadowski (redaktor naczelnny),
Tadeusz Smuga, Jan Solarz, Jan Toporowski, Andrzej Wojtyna*

Wydanie publikacji dofinansowane przez Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego
oraz dodatkowo przez następujące uczelnie:
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach,
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Uniwersytet Łódzki

Pierwotną wersją czasopisma jest wersja drukowana

Polecamy wersje elektroniczne „Ekonomisty” (e-ISSN: 2299–6184)
na stronie internetowej

www.ekonomista.info.pl

Adres Redakcji: 00–042 Warszawa, ul. Nowy Świat 49, tel. 22 55 15 416 oraz 417
<http://www.ekonomista.info.pl>, redakcja@ekonomista.info.pl

Realizacja wydawnicza

Wydawnictwo Key Text sp. z o.o., 01–142 Warszawa, ul. Sokołowska 9/410
tel. 22 632 11 36, tel. kom. 665 108 002

www.keytext.com.pl, wydawnictwo@keytext.com.pl

Nakład 380 egz., ark. wyd. 10

Spis treści

In memoriam

Witold A N D R U S Z K I E W I C Z (1917–2014).....	791
---	-----

Artykuły

Adam L I P O W S K I: Czy w gospodarce usług możliwa jest nieuznaniowa aktywna polityka makroekonomiczna?	795
Michał K O N O P C Z Y Ń S K I: Wpływ podatków i kapitału ludzkiego na wzrost gospodarczy na przykładzie Polski	819
Jakub K R O N E N B E R G: Gaz łupkowy w Polsce a „przekleństwo zasobów naturalnych”	843
Irena S Z A R O W S K Á: Long-term and Short-term Relationship Between Government Expenditure and GDP in the EU15: Cointegration Approach	865

Eseje

Janusz S K O D L A R S K I: Poglądy makroekonomiczne Władysława Grabskiego	883
--	-----

Recenzje i omówienia

Thomas P I K E T T Y, <i>Capital in the 21st Century</i> (rec. Piotr Michoń).....	895
Karolina P A W L A K, <i>Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej</i> (rec. Andrzej Czyżewski)	900
Anna M A T U S Z C Z A K, <i>Zróżnicowanie rozwoju rolnictwa w regionach Unii Europejskiej w aspekcie jego zrównoważenia</i> (rec. Józef Stanisław Zegar)	906
Książki nadesłane w 2014 r.....	911

*

Każdy artykuł zawiera streszczenie w języku angielskim i rosyjskim.

Angielskojęzyczne streszczenia artykułów zamieszczanych w „Ekonomiście” są rejestrowane w serwisie „The Central European Journal of Social Sciences and Humanities”: <http://cejsh.icm.edu.pl>

Czasopismu „Ekonomista” przyznano 10 punktów za publikacje (załącznik do komunikatu Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 17 grudnia 2013 r., na podstawie § 14 ust. 2 rozporządzenia Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 13 lipca 2012 r. w sprawie kryteriów i trybu przyznawania kategorii naukowej jednostkom naukowym)

egzemplarz okazowy
Polskiej Akademii Nauk

Contents

In memoriam

Witold A N D R U S Z K I E W I C Z (1917–2014).....	791
---	-----

Articles

Adam L I P O W S K I: Is a Non-arbitrary Active Macroeconomic Policy Possible in a Service Economy?.....	795
Michał K O N O P C Z Y Ń S K I: The Effect of Taxation and Human Capital on Economic Growth in Poland.....	819
Jakub K R O N E N B E R G: Shale Gas in Poland and the Natural Resource Curse.....	843
Irena S Z A R O W S K Á: Long-term and Short-term Relationship Between Government Expenditure and GDP in the EU 15: Cointegration Approach	865

Essays

Janusz S K O D L A R S K I: Macroeconomic Views of Władysław Grabski.....	883
---	-----

Book reviews

Thomas P I K E T T Y, <i>Capital in the 21st Century</i> (rev. Piotr Michoń).....	895
Karolina P A W L A K, <i>Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej</i> (International Competitive Capacity of the Agroindustrial Sector in the EU Countries) (rev. Andrzej Czyżewski)....	900
Anna M A T U S Z C Z A K, <i>Zróżnicowanie rozwoju rolnictwa w regionach Unii Europejskiej w aspekcie jego zrównoważenia</i> (The Differentiation in the Development of Agriculture in the EU Regions in the Aspect of Agricultural Balance (rev. Józef Stanisław Zegar).....	906
Books received in 2013.....	911

*

Each article is followed by a summary in English and Russian.

Abstracts of „Ekonomista” are reproduced in the „The Central European Journal of Social Sciences and Humanities”: <http://cejsh.icm.edu.pl>

Magazine „Economist” awarded 10 points for publications (Annex to the Communication from the Ministry of Science and Higher Education of 17 December 2013, pursuant to § 14 para. 2 Regulation of the Minister of Science and Higher Education of 13 July 2012 on the criteria and procedure for granting the category of scientific research institutes)

egzemplarz okazowy
Polskiej Akademii Nauk

Содержание

In memoriam

Витольд А Н Д Р У Ш К Е В И Ч (1917–2014)	791
---	-----

Статьи

Адам Л И П О В С К И: Возможна ли неарбитражная активная макроэкономическая политика в экономике услуг?	795
Михал К О Н О П Ч И Н Ь С К И: Влияние налогов и человеческого капитала на экономический рост на примере Польши	819
Якуб К Р О Н Е Н Б Е Р Г: Сланцевый газ в Польше и „проклятие природных ресурсов”	843
Ирена Ш А Р О В С К А: Долгосрочная и краткосрочная зависимость между расходами государства и ВВП в странах ЕС15: коинтеграционный подход . . .	865

Эссе

Януш С К О Д Л Я Р С К И: Макроэкономические взгляды Владислава Грабского.	883
---	-----

Рецензии и обзоры

Thomas P I K E T T Y, <i>Capital in the 21st Century</i> (рец. Пётр Михонь)	895
Каролина П А В Л Я К, <i>Международная конкурентоспособность агропродовольственного сектора стран Европейского союза</i> (рец. Анджей Чижевски) .	900
Анна М А Т У Щ А К, <i>Различия в сельскохозяйственном развитии отдельных регионов Европейского союза с точки зрения равновесия этого развития</i> (рец. Юзеф Станислав Зегар)	906
Книжки, присланные в 2013 г.	911

*

Каждая статья сопровождается резюме на английском и русском языках.

Содержание и резюме статей, помещаемых в „Экономисте”, а также в „The Central European Journal of Social Sciences and Humanities”: <http://cejsh.icm.edu.pl>

Журнал „Ekonomista” получил 10 пунктов за публикации (приложение к сообщению Министра науки и высшего образования от 17 декабря 2013 г. на основании § 14 абз. 2 Распоряжения Министра науки и высшего образования от 13 июля 2012 г. по вопросам критериев и процедуры присуждения научной категории научным единицам)

egzemplarz okazowy
Polskiej Akademii Nauk

Prof. dr hab. **Witold Andruszkiewicz**
(1917–2014)



Cześć Jego pamięci

Komitet Redakcyjny

Witold Andruszkiewicz (1917–2014)

W dniu 28 października 2014 r., po krótkiej chorobie, w wieku 97 lat zmarł prof. dr Witold Andruszkiewicz, wielki autorytet polskiej myśli ekonomicznej, wybitny znawca ekonomiki portów, żeglugi i kultury morskiej, ceniony wykładowca akademicki, wierny ideom inż. Eugeniusza Kwiatkowskiego, nieustrudzony budowniczy polskiej gospodarki morskiej, członek Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i innych organizacji oraz współtwórca Oddziału Gdańskiego PTE. Straciliśmy wspaniałego przyjaciela i niezwykle człowieka, dla którego pasją była praca i niezwykle aktywne życie. Straciliśmy wizjonera, który swoje marzenia o transportowym potencjale Polski przekuwał w nieoczekiwane realia o wielkim znaczeniu dla gospodarki i społeczeństwa.

Długie, szczęśliwe i barwne, lecz niezwykle przykładowe życie Profesora trudno przedstawić w syntetycznej formie. Pozostawał on wierny systemowi wartości ukształtowanemu we wczesnej młodości, a także swoim zainteresowaniom i wizjom naukowym. Dla ich realizacji mozolnie poszukiwał sojuszników, skupiając wokół siebie najlepszych – niezależnie od wyznawanych poglądów politycznych, doktryn i zapatrywań. Bo wielkiej sile jego przekonywania trudno było się oprzeć – zarówno zwolennikom, jak i oponentom. Życie bogate w doniosłe, a niekiedy humorystyczne wydarzenia chętnie relacjonował na licznych spotkaniach i jakby z rękawa wytrząsał tematy na każdą okazję. Zachwycał słuchaczy rozległą wiedzą i znakomitą pamięcią najdrobniejszych faktów z najdalszej swojej przeszłości. Tak też było na ostatnim spotkaniu z Profesorem w gdańskiej siedzibie PTE. Pięć dni przed niespodziewaną śmiercią żywo dyskutował o efektywności gospodarowania i wykorzystaniu sieci neuronowych w przedsiębiorstwach transportowych. Rozprawialiśmy też o najbliższych zamierzeniach, konkursach i grudniowym, tradycyjnym opłatku, na którym rokrocznie właśnie on intonował ulubioną kolędę.

Witold Andruszkiewicz urodził się 28 września 1917 r. w Omsku na Syberii. Do Polski przybył w 1922 r. Po zakończeniu działań wojennych w 1945 r. związał się z Wybrzeżem Gdańskim. Był absolwentem elitarnej, poznańskiej Akademii Handlowej. Jako magister nauk ekonomiczno-handlowych pracował w przedsiębiorstwach handlu i transportu morskiego, piastując ważne i odpowiedzialne funkcje, m.in. naczelnego dyrektora Przedsiębiorstwa Spedycji Międzynarodowej C. Hartwig w Gdyni (1950–1954), dyrektora eksploatacyjnego Zarządu Portu Gdynia (1957–1960). Zawsze aktywny, otwarty na światowe osiągnięcia w żegludze morskiej i portach z trudem mieścił się w sztywnej, socjalistycznej doktrynie i ograniczeniach, jakie narzucano polskiej gospodarce, a gospodarce morskiej w szczególności.

Dla zaspokojenia ambicji i pragnień o Polsce Morskiej, znaczącej w akwenie Bałtyku, wybrał naukę. Od 1947 r. był kolejno asystentem, adiunktem i wykładowcą w Wyższej Szkole Handlu Morskiego, późniejszej Wyższej Szkole Ekonomicznej w Sopocie. Doktoryzował się w 1962 r., a od 1963 r., po burzliwym

rozstaniu z portowymi przedsiębiorstwami, rozpoczął wieloletnią owocną działalność naukowo-badawczą w Instytucie Morskim w Gdańsku stanowiącym naukowe zaplecze resortu gospodarki morskiej. W 1971 r. uzyskał tytuł profesora nadzwyczajnego, a w 1979 r. – profesora zwyczajnego nauk ekonomicznych. W Instytucie Morskim powołał Zakład Portów, w którym kierował interdyscyplinarnymi badaniami, w tym związanymi z rozwojem polskich portów morskich. Marzenia o wielkich, nowoczesnych terminalach nad Bałtykiem, do których będą zawijać największe statki, zaowocowały koncepcjami budowy głębokowodnego portu masowego w Świnoujściu, a następnie – Portu Północnego w Gdańsku, które to Profesor uznawał za najważniejsze osiągnięcie w swoim zawodowym życiu.

Prof. W. Andruszkiewicz stworzył również autorską koncepcję budowy centralnego, pasażersko-samochodowego terminalu w porcie gdańskim, na południowym brzegu Martwej Wisły, który połączyłby transeuropejską autostradę Północ – Południe A-1 z liniami żeglugowymi na Bałtyku, centralnego, portowego terminalu autostrady A-1 w Gdańsku Wiślince na południowym brzegu Martwej Wisły, zagospodarowania małych potów i przystani morskich w Świnoujściu, Darłowie, Tolkmicku, Krynicy Morskiej i Pucku, rachunku ciągniętego efektywności ekonomicznej budowy kanału żeglugowego na Mierzei Wiślanej. Te ponadczasowe projekty autorstwa Prof. W. Andruszkiewicza są aktualne w drugiej dekadzie XXI wieku.

Prof. W. Andruszkiewicz był Nestorem Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, któremu poświęcił 60 lat niestrudzonej aktywności. W latach 1974–1989 pełnił funkcję prezesa Oddziału Gdańskiego PTE, później sprawował inne funkcje, w tym członka Zarządu Krajowego.

Do końca swego życia był aktywny zawodowo jako wykładowca wyższych uczelni, uczestnik spotkań naukowych, członek różnych gremiów, doradca prezydenta miasta Gdańska, dożywotni ekspert UNCTAD ONZ, z ramienia którego był doradcą premiera Kongo. Za niestrudzony wysiłek został uhonorowany: Nagrodą zespołową pierwszego stopnia Komitetu Nagród Państwowych, Krzyżem Kawalerskim Orderu Odrodzenia Polski, Krzyżem Komandorskim Orderu Odrodzenia Polski, Krzyżem Komandorskim z Gwiazdą Orderu Odrodzenia Polski, Złotą Odznaką Honorową Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego z Wieńcem, innymi odznakami i medalami.

Najważniejszą bodaj maksymą, jaką Profesor kierował się w życiu, była łacińska sentencja *Concordia parvae res crescunt, discordia vel maximae dilabuntur* – zgoda buduje, niezgoda rujnuje.

Profesor niezwykle cenił życie rodzinne. Cementował je pieczołowicie do końca swoich dni, szcząc się osiągnięciami dzieci, wnuków i prawnuka. Szczegóły rodzinnego i zawodowego życia przedstawił w wydanej 2012 r. biografii pt. *Apetyt na życie, czyli z przelomu epok prof. Witolda Andruszkiewicza*.

Na zawsze pożegnaliśmy Wspaniałego Człowieka, wybitny symbol epoki, która odeszła razem z Profesorem.

Danuta Rucińska

egzemplarz okazowy
Polskiej Akademii Nauk

ADAM LIPOWSKI*

Czy w gospodarce usług możliwa jest nieuznaniowa aktywna polityka makroekonomiczna?¹

Wstęp

Przedmiotem rozważań jest aktywna polityka makroekonomiczna i monetarna (APM) w wersjach propodażowej i propopytowej. Celem nadrzędnym polityki propodażowej jest wzrost zdolności produkcyjnej gospodarki, a polityki propopytowej – pełne wykorzystanie tej zdolności.

Spór, jaki istnieje od dawna w ekonomii o stosowalność APM, jest skoncentrowany na kwestii jej skuteczności, tymczasem inna kwestia – nieuznaniowość APM – z niezrozumiałych powodów większego zainteresowania dotychczas w nim nie wzbudza. Jest to tym bardziej zastanawiające, iż jak się okaże, nieuznaniowość APM ma większe znaczenie teoretyczne i praktyczne w powyższym sporze aniżeli tradycyjnie ujęta jej skuteczność.

Podjęta w niniejszym artykule próba odpowiedzi na tytułowe pytanie rzuci nowe światło na problematykę stosowalności APM we współczesnej gospodarce.

Artykuł składa się z dwóch części. W części pierwszej przeprowadzam analizę strukturalno-sektorową: 1) kluczowej zmiennej modelu endogenicznego wzrostu, jaką jest produkcja potencjalna, 2) zmiennej celu modelu empirycznego APM propodażowej, tj. potencjalnego produktu krajowego brutto (PKB_p). W części drugiej dokonuję zaś analizy strukturalno-sektorowej: 1) kluczowej zmiennej modelu efektywnego popytu, jaką jest luka popytowa, 2) zmiennej celu modelu empirycznego APM propopytowej, tj. różnicy między PKB_p i rzeczywistym produktem krajowym brutto (PKB_r).

* Prof. dr hab. Adam Lipowski – Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, e-mail: econ@supermedia.pl.

¹ Artykuł jest oparty na referacie przedstawionym na IX Kongresie Ekonomistów Polskich w Warszawie 28–29 listopada 2013 r. Główne tezy artykułu były dyskutowane na „Czwartku u Ekonomistów” w Warszawie 29 maja 2014 r.

1. Podstawowe pojęcia, sformułowanie zadania badawczego i założenia metodologiczne

Wprowadzam tu kluczowe określenie: APM nieuznaniową. Jest to taka APM, której podmioty mogą wyznaczyć na podstawie rachunku symulacyjnego cel operacyjny, będący ilościową konkretyzacją celu nadrzędnego (mającego charakter jakościowo-kierunkowy), zgodnie z dwoma kryteriami: a) trafności sektorowej, b) osiągalności.

W definicji tej akcent logiczny powinien być położony na słowie „mogą”. Oznacza to, że cel operacyjny niekoniecznie musi być wyznaczony według powyższych dwóch kryteriów, żeby APM można określić jako nieuznaniową. Wystarczy jedynie, aby jej podmioty miały taką możliwość. W przyjętym tu rozumieniu chodzi więc o APM potencjalnie nieuznaniową i tak będę ją dalej interpretować.

Należy teraz ustalić warunki powyższej możliwości. Są to warunki dotyczące określonych wymogów odnośnie do zmiennej, w której wyrażony jest cel operacyjny. Zmienna ta będzie określona jako zmienna celu.

Warunkiem wstępnym zgodności celu operacyjnego z kryteriami (a) i (b) jest wymóg wiarygodnej mierzalności zmiennej celu, którą zapewniają sprawdzone i powszechnie przyjęte metody statystyczne. Warunkiem specyficznym zgodności celu operacyjnego z kryterium (a) jest wymóg sektorowej (w sensie ekonomicznym) adekwatności zmiennej celu do sektorowego zakresu zjawiska związanego z danym celem nadrzędnym. Z kolei warunkiem specyficznym zgodności celu operacyjnego z kryterium (b) jest wymóg elastyczności zmiennej celu względem narzędzi APM, elastyczności uzasadnionej wiedzą o czynnikach tej zmiennej.

Podział warunków na warunek wstępny i warunki specyficzne należy zatem rozumieć w ten sposób, że aby podmioty APM mogły wyznaczyć cel operacyjny trafny sektorowo i osiągalny, muszą najpierw posiadać możliwość skwantyfikowania tego celu za pomocą mierzalnej zmiennej celu. Od spełnienia tego wymogu zależy bowiem możliwość stosowania rachunku symulacyjnego.

Z tego wynika, że kwestie adekwatności i elastyczności zmiennej celu istnieją wówczas, gdy jest ona mierzalna. Toteż takie założenie przyjmuję przy rozpatrywaniu obu tych kwestii. Oczywiście więc, iż założenie to ma charakter metodologiczny, a nie empiryczny.

Inną kwestią są warunki osiągnięcia celu operacyjnego. Nie może tego zapewnić wyłącznie kryterium (b), gdyż zależy to jeszcze od sprawności w użyciu przez podmioty APM instrumentów w toku osiągania tego celu. Kwestią tą nie będę się jednak zajmował, bo wykracza ona poza zakres tematyczny niniejszego artykułu.

Pozostaje jeszcze do zdefiniowania termin „gospodarka usług” (*service* lub *post-industrial economy*). Jest to gospodarka rynkowa o następujących proporcjach międzysektorowych:

- a) wartość zasobów produkcyjnych w sferze niematerialnej – NMPS (*nonmaterial product system*) – jest wyższa od tej w sferze materialnej – MPS (*material product system*);

- b) pracujących w sferze NMPS jest więcej aniżeli w sferze MPS;
- c) na PKB w większym stopniu składa się wartość dodana brutto wytworzona w sferze NMPS aniżeli w sferze MPS, przy czym udział przemysłu przetwórczego w PKB kształtuje się poniżej 20%.

Tak określona gospodarka usług jest strukturalnym przeciwieństwem gospodarki przemysłowej, w której proporcje między sferą NMPS a MPS kształtują się dokładnie odwrotnie.

Można teraz skonkretyzować zadanie badawcze. Będzie nim sprawdzenie, czy zmienne celu APM propodażowej i propopytowej są w gospodarce usług zgodne z przyjętymi wymogami, jeśli cele operacyjne tych polityk wyznacza się w modelach empirycznych opartych z kolei na modelach wzrostu endogenicznego oraz efektywnego popytu. Zazwyczaj te właśnie modele są przywoływane (*explicite* lub *implicite*) przy uzasadnianiu odpowiednio APM propodażowej i propopytowej (zob. np. P.M. Romer 1994; Hall, Taylor 2002; Zienkowski 2003; Osiatyński 2009; Łaski 2009; Krugman 2013).

Powyższe zadanie zostanie zrealizowane poprzez analizę strukturalno-sektorową cech kluczowych zmiennych powyższych modeli, a na jej podstawie – poprzez podobną analizę cech zmiennych celu w modelach empirycznych.

Tak sformułowane zadanie stanowi, jak sądzę, *novum* i to w potrójnym sensie w dyskusji o stosowalności APM. Po pierwsze, w badaniach na temat skuteczności APM stosuje się modele określające okoliczności, kiedy APM (propopytowa) może być skuteczna, a kiedy nie². Znane są też rozmaite koncepcje szkoły austriackiej, monetarystycznej czy też nowych klasyków oparte na założeniu rynku sprawnego pod względem wzrostu i równowagi oraz wywodzące się ekonomii politycznej (szkoły wyboru publicznego) koncepcje nieudolnych lub (i) egoistycznych polityków³. Koncepcje te mają wykazywać nieskuteczność (a nawet przeciwskuteczność) propodażowej, a szczególnie propopytowej APM i są wymierzone w poglądy jej zwolenników – postkeynesistów. Ci ostatni z kolei podważają wysuwane przeciw nim zarzuty doktrynalne, odrzucając nierealistyczne według nich założenie rynku sprawnego wraz z uzasadnieniem skuteczności APM (Davidson 1994; Łaski 2009; Skidelsky 2011)⁴.

Wolno jednakże sądzić, że – paradoksalnie – obie strony tego doktrynalnego sporu zgodnie pomijają metodologiczne problemy związane z nieuznaniowym stosowaniem APM, a więc przyjmują mimowolnie, że zmienne celu APM mogą spełniać przyjęte wyżej wymogi. Oznaczałoby to, że uzgodniony w końcu ubiegłego wieku *rdzeń praktycznej makroekonomii* (Blanchard 1998; Snowdon, Vane 2003, s. 217) należy rozszerzyć o (ukryty) konsensus dotyczący zmiennych celu APM.

² Są to modele *IS-LM* Hicksa oraz reżimu kursowego i mobilności kapitału Mundella-Fleminga.

³ Zob. np. koncepcje: przeinwestowania pieniężnego Hayeka, pułapki płynności, naturalnej stopy bezrobocia i dochodu stałego Friedmana, racjonalnych oczekiwań Lucasa, realnego cyklu koniunkturalnego Kydlanda i Prescottta, równoważności ricardiańskiej Barro, *state capture* Posnera, cykliw politycznego i wyborczego Nordhausa, Linbecka i innych.

⁴ Tradycyjna koncentracja uwagi na problemie skuteczności APM wyraźnie uwidoczniła się np. w toku ostatnich kontrowersji związanych z globalnym kryzysem finansowym. Zob. Wojtyna 2013, *Kryzys...* 2014.

Po drugie, zastosowana tu analiza strukturalno-sektorowa wypełnia lukę w zakresie tego typu badań spowodowaną dominacją ujęcia doktrynalnego nad metodologicznym w dyskusji o stosowalności APM. Wskutek tej dominacji kluczowe zmienne tych modeli traktuje się bezkrytycznie z punktu widzenia kryteriów APM nieuznaniowej.

Po trzecie, przywołane wyżej (oraz skonkretyzowane w przypisie 3) koncepcje teoretyczne – chociaż doktrynalnie przeciwstawne – mają też inną wspólną cechę: formalnie dotyczą gospodarki o nieokreślonych proporcjach między sferą MPS a NMPS, ale jak się okaże, *de facto* zakładają milcząco proporcje typowe dla gospodarki przemysłowej.

Rzecz w tym, że wprawdzie fenomen gospodarki usług jest od przeszło 40 lat przedmiotem zainteresowania licznych badaczy⁵, ale nie dotyczy to makroekonomistów⁶. Wskutek tego nie został on uwzględniony w dyskusji o stosowalności APM, która to dyskusja – dodajmy – ma swoje początki właśnie w okresie gospodarki przemysłowej (lata 30.). Uważam to za kolejny poważny błąd metodologiczny tej dyskusji. W tym stanie rzeczy uwzględnienie proporcji międzysektorowych gospodarki usług sprowadzi naszą kwestię na realny grunt współczesnej rzeczywistości. Jak bowiem wskazują badania, proporcje powyższe charakterystyczne są dla coraz większej liczby gospodarek krajów rozwiniętych (zob. np. Griliches 1992; Bauera, Kaboski 2009)⁷.

Tak więc widać, że dyskusję o stosowalności APM podejmuję nie w jej tradycyjnym ujęciu doktrynalnym, lecz metodologicznym, które to ujęcie, nawiasem mówiąc, powinno logicznie poprzedzać ujęcie doktrynalne. Trudno bowiem dyskutować o rynkowych i politycznych przyczynach (nie)skuteczności APM, gdy jest niewyjaśniona (dla niektórych być może zbyt przyziemna) kwestia dotycząca realnej możliwości spełnienia warunków jej stosowania nieuznaniowego we współczesnej gospodarce.

2. Mierzalność zmiennej celu propodażowej APM

W modelach wzrostu endogenicznego, tak zresztą jak w większości modeli wzrostu (np. modelu Solowa), kluczową zmienną jest produkcja potencjalna jako miernik maksymalnej zdolności produkcyjnej. Operuje się więc tu produkcją nierze-

⁵ Jedną z pierwszych publikacji na ten temat było opracowanie Fuchsa (1968). Zob. też Syrquin (1988), Echevarria (1997), Oliva i Kallenberg (2003), Rubalcaba (2007).

⁶ Np. jest charakterystyczne, że spory wokół wpływu propodażowej APM na wzrost PKB_p w ogóle pomijają aspekt strukturalno-sektorowy w gospodarce związany z dynamiką sektora NMPS (zob. np. Wojtyna 1995).

⁷ Do owych trzech cech strukturalno-sektorowych gospodarki usług można dodać cechę czwartą: istotny udział usług niematerialnych w wartości zasobów produkcyjnych, a zwłaszcza w tworzeniu PKB i zatrudnieniu ogółem.

czywistą, bo niewytworzoną. Przyjmuje się, że (domniemana) wielkość produkcji potencjalnej jest określona przez zasoby siły roboczej, kapitału i technologię.

W modelach empirycznych propodażowej APM produkcja potencjalna stanowi zmienną celu. Statystycznym miernikiem produkcji potencjalnej jest PKB_p . W tym stanie rzeczy celem operacyjnym propodażowej APM jest wzrost o ustalony procent PKB_p (w stosunku do wzrostu prognozowanego).

Wyznaczenie ilościowe celu operacyjnego wymaga więc najpierw jego zmierzenia (w okresie bazowym i przyszłym). Pojawia się jednak problem z mierzalnością PKB_p . Szkopuł bowiem polega na tym, że w przeciwieństwie do obserwowalnego PKB_r , PKB_p jest wielkością bezpośrednio nieobserwowalną. Przypomnijmy, że kwantyfikacji PKB_r dokonują urzędy statystyczne na podstawie jednolitej w skali międzynarodowej metodologii (SNA/ESA). Kwantyfikację tę można uznać, choć z pewnym zastrzeżeniem, za wiarygodną⁸. Inaczej się przedstawia sprawa w przypadku PKB_p . PKB_p po pierwsze jest pojęciowo niejednoznaczne. Nie ma bowiem przyjętej przez wszystkich jego definicji, a w zależności od stosowanej definicji szacunek wielkości PKB_p może dać odmienne wyniki (Białowolski 2005, s. 37 i 38)⁹. Po drugie, nie ma jednolitej metody ekonometrycznej szacunku PKB_p , który w dodatku nie jest zinstytucjonalizowany i żaden urząd statystyczny za niego nie odpowiada, bo go nie liczy. Po trzecie (co wiąże się z poprzednim punktem) wiarygodność ekonometrycznej estymacji parametrów funkcji produkcji przyjmowanej przy oszacowaniu PKB_p może być wątpliwa, gdyż estymacja ta z reguły opiera się na szeregu umownych założeniach upraszczających, które mogą być niezgodne z realiami danej gospodarki (np. założenia przy szacowaniu NAIRU). Po czwarte, również wątpliwa może być wiarygodność danych wejściowych dotyczących ilości rozporządzalnych zasobów siły roboczej (kapitału ludzkiego) i wartości środków trwałych, a szczególnie ich produktywności. A dane te mają kluczowe znaczenie dla prognozy dynamiki tych czynników, która jest podstawą prognozy dynamiki PKB_p , a ta ostatnia – przesłanką ewentualnej decyzji propodażowej APM o przyspieszeniu w stosunku do tej prognozy wzrostu zdolności produkcyjnej gospodarki. Chodzi więc o prognozę (na kilkanaście lat) wzrostu jakości siły roboczej (kapitału ludzkiego) i środków trwałych – prognozę w istotnym stopniu zależną od poprawności danych wejściowych.

Jak z tego widać, mamy tu do czynienia ze swoistą podwójną nierzeczywistością. Nierzeczywistość pierwsza bezpośrednio wiąże się z naturą produkcji potencjalnej. Nierzeczywistość druga wynika z istoty przyszłości, a więc rzeczywistości, która obecnie jeszcze nie istnieje i nie wiadomo, czy zaistnieje w takim kształcie w jakim ją przewidujemy.

⁸ Niezależnie od znanej od dawna krytyki PKB jako niespełniającego wymogów miernika dobrobytu (zob. np. ostatnio Stiglitz, Sen, Fitoussi 2013). Zastrzeżenie dotyczy szacunkowych elementów PKB (szara, a od września 2014 r. część czarnej strefy).

⁹ Charakterystyczne są np. rozbieżności w szacunkach PKB_p między ministerstwem finansów a bankiem centralnym danego kraju. Co więcej, rozbieżności tych nie traktuje się bynajmniej jako ewenementu w polityce makroekonomicznej.

Wymienione tu zostały cztery cechy PKB_p odróżniające go *in minus* pod względem wiarygodności jego kwantyfikacji od PKB_r . Cechy te są mniej lub bardziej znane w makroekonomii (choć nie zawsze wyciąga się z nich odpowiednie wnioski praktyczne)¹⁰.

PKB_p posiada jednak pewną specyficzną cechę, która jest chyba niedostrzegana, a która powoduje, że nie chodzi tylko o wątpliwą jego wiarygodność, ale o coś znacznie więcej. W modelach wzrostu endogenicznego, a w ślad za nim także w modelach empirycznych propodażowej APM, produkcja potencjalna jest ujmowana w skali całej gospodarki. Logicznie oznacza to, że zmienna ta jest funkcją zdolności produkcyjnej wszystkich dziedzin gospodarki. Skoro zaś zakres sektory PKB_p pokrywa się z zakresem PKB_r , to musi obejmować, obok sektorów należących do sfery MPS, także sektory należące do sfery NMPS, a więc rozmaite rodzaje usług. I nie ma tu znaczenia, że w przypadku PKB_p (w przeciwieństwie do PKB_r) nie wyodrębnia się ekonometrycznie poszczególnych sektorów (o czym będzie mowa w punkcie 3), kluczowa jest bowiem interpretacja ekonomiczna produkcji potencjalnej, zgodnie z którą stanowi ona sumę produkcji potencjalnej poszczególnych sektorów.

I tu pojawia się następujący problem. Omówione wyżej cztery cechy PKB_p odróżniające go od PKB_r są w pełni kompatybilne ze sferą MPS, a konkretnie z przemysłem przetwórczym (i ewentualnie budownictwem). Natomiast w przypadku sfery NMPS nie można być pewnym, czy w ogóle jest uzasadnione stosowanie kategorii „produkcja potencjalna”. Mamy tu na myśli w szczególności takie rodzaje usług tej sfery uwzględniane w rachunkach narodowych jak: usługi informacyjne, komunikacyjne, finansowe, ubezpieczeniowe, profesjonalne, naukowe, techniczne, administracyjne, edukacyjne, zdrowotne. Istnieje bowiem zasadnicza wątpliwość co do możliwości określenia produktywności czynników podażowych wyznaczających potencjalny poziom wymienionych rodzajów usług. Chodzi tu o produktywność kapitału i technologii, szacowaną na podstawie standardowej (Cobba-Douglasa) funkcji produkcji odrębnie dla produkcji i technologii (P.M. Romer 1990; D. Romer 2000, s. 118–120; Hall, Taylor 2002, s. 80 i 95, 96).

Jeśli chodzi o technologię, z pewnością nie dotyczy ona fenomenu ostatnich dwóch dekad, a mianowicie powstałych w sektorach bankowym i kapitałowym tzw. innowacji finansowych, uznawanych za jednego z głównych sprawców ostatniego kryzysu finansowego. Innowacje te zapewne powstały w swoistego rodzaju zapleczu „B+R” obu tych sektorów. Ale nie ma on oczywiście nic wspólnego z zapleczem B+R funkcjonującym w sferze MPS.

Trudność w zoperacjonalizowanym pojmowaniu kategorii „potencjalna wartość dodana brutto” usług w ogóle, a zwłaszcza usług niematerialnych, wynika z ich specyficznej natury. Jeśli bowiem chodzi o produkty sfery MPS, to z racji

¹⁰ Literatura na ten temat jest obszerna. Reprezentatywne są tu następujące pozycje: Kuttner (1994), Cerra, Saxena (2000), Orphanides i van Norden (2001), Ehrmann i Smets (2003); Gorodnichenko i Shapiro (2007).

swej fizycznej postaci są one powszechnie zauważalne, a miejsce i czas ich wytwarzania są różne od miejsca (z wyjątkiem nieruchomości) i czasu ich użytkowania. Stąd wyraźny ich podział czasoprzestrzenny na produkcję i konsumpcję (z produkcji bieżącej lub zapasów). Natomiast usługi są fizycznie niezauważalne, a w większości przypadków występuje tam jedność miejsca i czasu ich wytwarzania i konsumowania. Z punktu widzenia czasu i przestrzeni produkcja usług jest więc jednocześnie ich konsumpcją, co wyklucza istnienie problemu zapasów w tej sferze, tak częstokroć istotnego w sferze MPS. Być może dlatego zarejestrowany w statystyce wzrost/ubytek tej produkcji nie bywa tak odczuwalny jak w przypadku produktów materialnych.

Specyficzna natura sfery NMPS w gospodarce usług polega także na jej wielkiej wewnętrznej różnorodności zarówno pod względem rodzajowym, jak i – co się z tym wiąże – zasad obliczania¹¹. Wprawdzie sfera MPS też jest różnorodna rodzajowo, ale na ogół jest jednorodna pod względem miernika produkcji. Zgodnie z metodologią SNA/ESA do produkcji globalnej, stanowiącej podstawę obliczania PKB_r, zalicza się w tej sferze w większości przypadków przychody ze sprzedaży wyrobów produkcji własnej, liczonej według cen rynkowych. Natomiast w sferze NMPS sytuacja jest o wiele bardziej złożona, gdyż w zależności od rodzaju usług do produkcji globalnej zalicza się, obok ww. przychodów, także: marże handlowe, usługi bankowe mierzone pośrednio (tzw. FISIM), saldo prowizji od operacji papierami wartościowymi i przychodów z tytułu zarządzania tymi papierami, saldo obrotów walutami obcymi, saldo składek ubezpieczeniowych i wypłacanych odszkodowań czy też czynsze umowne¹².

Piszę o tym, aby uzmysłowić, że metodologia obliczania w rachunkach narodowych wartości usług w wielu przypadkach daleko odbiega od metodologii liczenia wartości produktów materialnych. Tym bardziej dotyczyłoby to usług w ich wymiarze potencjalnym.

Można więc powiedzieć, że estymacja potencjalnej wartości dodanej brutto usług stanowi nie tylko nierozwiązany dotąd problem metodologiczny, ale w ogóle jeszcze niepodniesiony. Nic dziwnego, że w tych warunkach, jak dotąd, nikt nawet nie pokusił się o tego rodzaju estymację, czego świadectwem mogą być szacunki PKB_p, jakie można spotkać w literaturze ekonometrycznej, całkowicie pomijające tę kwestię (zob. np. Welfe 2001). Wróć do tej kwestii w punkcie 4.

Problem nie polega tu na tym, iż w trakcie tej estymacji można popełnić błąd (niedoszacowując lub przeszacowując tę wartość). Oznaczałoby to wówczas, że zmienna ta jest wiarygodnie kwantyfikowalna *ex post*, czyli że znamy właściwą bieżącą wielkość potencjalnej wartości dodanej brutto usług, którą możemy po-

¹¹ Blżej na temat obliczania przychodów w różnych sektorach zob. *Rachunki kwartalne* (2010). Zob. też L. Zienkowski (2002).

¹² Do produkcji globalnej zalicza się także produkcję nierynkową, mierzoną kosztami bieżącymi działalności jednostek budżetu państwa i samorządu terytorialnego, publicznych szkół wyższych i instytucji kultury. Wartość dodana brutto tych jednostek jest więc różnicą między ich kosztami płacowymi a zużyciem pośrednim.

równać z wielkością uprzednio prognozowaną¹³. Rzecz jednak w tym, że w świetle naszej analizy skazani byłibyśmy w tym przypadku na całkowitą arbitralność kwantyfikacji tej zmiennej w gospodarce usług.

Podsumowując, o ile wiarygodność estymacji PKB_p w jego części materialnej wzbudza znane skądinąd wątpliwości metodologiczne, tak jak estymacja każdej wielkości nieobserwowalnej, to w odniesieniu do potencjalnej produkcji sfery NMPS w ogóle nie powinno być tego rodzaju wątpliwości, ze względu na brak adekwatnej metodologii estymacji.

Jeśli ustalenia te są zasadne, to jest oczywiste, że w gospodarce, w której sfera NMPS jest większa od sfery MPS pod względem zasobów, zatrudnienia i produkcji, a zmienną celu w modelu empirycznym propodażowej APM jest PKB_p obejmujący obie te sfery, zmienna ta nie może spełniać wymogu mierzalności.

3. Adekwatność zmiennej celu propodażowej APM

Modele wzrostu endogenicznego są makroekonomiczne, toteż produkcja potencjalna dotyczy gospodarki jako całości. Czyli w modelach tych gospodarkę traktuje się jako organizm jednolity, bez rozbicia go na sektory ekonomiczne.

Podobnie jest w modelu empirycznym propodażowej APM, w którym mierzalnikiem produkcji potencjalnej jest omówiony w punkcie 2 (ale z innego punktu widzenia) PKB_p , za pomocą którego wyznacza się, jak wiadomo, cel operacyjny. W sensie statystycznym jest to makroagregat i jako taki sprawia on wrażenie jednorodności, czyli agregatu pozbawionego struktury sektorowej. Ilościowo jest to więc pojedyncza wielkość numeryczna.

W tym stanie rzeczy wielkość ta jako zmienna celu jest traktowana autonomicznie, choć z punktu widzenia jej genezy jest ona wielkością wynikową (podobnie jak PKB_p), stanowiąc, jak wiadomo, sumę potencjalnej wartości dodanej brutto poszczególnych sektorów. Ale wartości te są w tym przypadku jedynie statystycznymi składnikami PKB_p , a nie wielkościami autonomicznymi.

Problem jednak w tym, że autonomiczność asektorowego PKB_p w warunkach zmian w strukturze sektorowej zdolności produkcyjnej gospodarki stawia pod znakiem zapytania adekwatność sektorową jego stopnia agregacji. Gdyby zmiany w strukturze sektorowej tej zdolności produkcyjnej w długim okresie były nieznaczne, można by uznać, że PKB_p w przybliżeniu spełnia wymogi adekwatności sektorowej. Jednakże inna jest sytuacja, gdy dynamika potencjalnej wartości dodanej brutto jest w różnych sektorach odmienna. Mamy wówczas do czynienia z sektorową asymetrią w tej dynamice.

Asymetria ta ujawnia się poprzez dwa zjawiska strukturalne:

¹³ Znamiennym przykładem empirycznym jest przypadek przeszacowania PKB_p w USA (w latach 70 i 80), co zostało skonstatowane po latach. W naszym przypadku chodzi o to, że w ogóle niemożliwe jest stwierdzenie tego faktu.

- a) wzrost potencjalnej wartości dodanej brutto jednego sektora jest dodatni, a drugiego sektora – ujemny,
- b) wzrost dodatni potencjalnej wartości dodanej brutto jednego sektora jest wyraźnie wyższy od wzrostu dotyczącego drugiego sektora.

Zgrupujmy teraz poszczególne sektory ekonomiczne w dwie sfery: MPS i NMPS. W tym przypadku zjawisko (b) będzie polegać na szybszym wzroście produkcji potencjalnej sfery NMPS niż sfery MPS. Empirycznym dowodem na istnienie tego rodzaju asymetrii jest właśnie gospodarka usług. Stanowi ona rezultat wieloletniej ewolucji zachodzącej w proporcjach międzysektorowych gospodarki przemysłowej, ewolucji polegającej na procesie przesuwania się zasobów, zatrudnienia i produkcji ze sfery MPS do sfery NMPS, zintensyfikowanym niedawną delokalizacją przemysłu przetwórczego z krajów rozwiniętych do rozwijających się (*off-shoring*)¹⁴.

Ewolucji tej dane o dynamice PKB_p oczywiście nie uchwycą. Ma to istotne konsekwencje dla propodażowej APM, która ma charakter długookresowy. Na podstawie diagnozy bieżącego PKB_p polityka ta powinna sporządzać prognozę dynamiki PKB_p na przyszłe lata. Jeśli z prognozy tej wynika groźba długofalowej stagnacji w dynamice zdolności produkcyjnej gospodarki jako całości, to w sytuacji występowania dwóch tych zjawisk strukturalnych groźba stagnacji w wyróżnionych sferach w rzeczywistości nie wystąpi, gdyż w skali makro jest ona jedynie wypadkową rozbieżnych tendencji w tych sferach.

Zatem w warunkach zmian struktury sektorowej zdolności produkcyjnej gospodarki usług PKB_p , będąc sektorowo nieselektywny, nie może spełniać wymogu adekwatności.

4. Elastyczność zmiennej celu propodażowej APM

W modelach wzrostu endogenicznego (dotyczy to również innych modeli wzrostu) dowodzi się istnienia technologicznego związku przyczynowego pomiędzy rynkowymi czynnikami podażowymi a zdolnością produkcyjną gospodarki, dążąc w konsekwencji do wykazania wpływu tych czynników na długofalową dynamikę produkcji potencjalnej (a odwracając tę zależność: jej elastyczność względem tych czynników).

Rzeczowymi czynnikami podażowymi tej dynamiki są inwestycje i endogeniczny postęp techniczny lub bardziej precyzyjnie: wzrost technicznego uzbrojenia pracy (*pogłębienie* kapitału fizycznego) i endogeniczne zmiany w technologii. Podstawowym warunkiem *pogłębienia* kapitału fizycznego (wzrostu kapitału na jednego pracownika) jest sytuacja, gdy inwestycje brutto są większe od deprecjacji tego kapitału.

¹⁴ Proces ten, zwany serwicyzacją lub dezindustrializacją (*servicization, deindustrialization*), doczekał się licznych analiz, wśród których tytułem przykładu możemy podać następujące: Kutcher i Personice (1986), Craft (1996), Wapler (2001), Madej (2013). Obecnie udział przemysłu przetwórczego w PKB w krajach rozwiniętych osiągnął tak niski poziom, że w USA i UE od pewnego czasu mówi się o potrzebie reindustrializacji.

Do kapitału fizycznego zalicza się budynki, maszyny i urządzenia oraz zapasy surowców, materiałów i wyrobów gotowych, natomiast inwestycjami jest przyrost tego kapitału w postaci nowych fabryk i urządzeń produkcyjnych oraz zmiany stanu zapasów.

Jak widać, w modelach tych rzeczowe czynniki podażowe – kapitał i inwestycje – z natury swej mają konkretną charakterystykę sektorową: są materialne, a przez to z pewnością mają zastosowanie w sferze MPS.

Występują tu dwa podstawowe działy: dział produkcji dóbr, w którym jest wytwarzany produkt materialny oraz dział B+R. Dział B+R jest tu głównym czynnikiem specyficznej funkcji produkcji dla technologii (wiedzy). Dzięki niemu ma miejsce wzrost zasobu wiedzy technologicznej, który daje efekt w produkcji dóbr, w postaci „wynalazczości nowych produktów czy też ulepszeń w projektowaniu i użytkowaniu produktów po ich wynalezieniu” (D. Romer 2000, s. 133).

Jest w takim razie oczywiste, że dział B + R ma za zadanie przyczyniać się do (powszechnie zauważalnych) zmian technicznych w sferze produkcji materialnej (przemysłowej), a nie do zmian „wirtualnych”, np. produktów finansowych (bankowych, kapitałowych czy ubezpieczeniowych). Nie mówiąc o tym, że zmiany techniczne w produkcji materialnej pochodzące z B+R wywierają na ogół korzystny wpływ na zdolność produkcyjną gospodarki¹⁵. Natomiast w przypadku owych zmian „wirtualnych” sprawa jest co najmniej niejednoznaczna.

Drugim źródłem postępu technicznego w modelu jest wzrost wiedzy nabywanej przez praktykę działalności gospodarczej (*learning by doing*), w tym przez uczenie się, będące „produktem ubocznym tworzenia nowego kapitału” (D. Romer 2000, s. 138 i 139). Jest również oczywiste, że wynikająca z tego teza, iż *przyrost wiedzy jest funkcją przyrostu kapitału* (fizycznego – A.L.), także realnie odpowiada specyfice sfery MPS, a w tym przemyśle przetwórczego.

Można również wykazać, że ujęcie kapitału ludzkiego w modelu ma praktyczne zakorzenienie w sferze MPS (D. Romer 2000, s. 149–160).

Z sektorowej interpretacji rynkowych czynników podażowych produkcji potencjalnej wynika zatem, że wprawdzie część tych czynników należy do sfery NMPS (technologia) to i ona służy tam (łącznie z czynnikami materialnymi) do oznaczenia produkcji potencjalnej w sferze MPS. Tak więc chociaż produkcja potencjalna w modelu tym *explicite* nie jest sektorowo określona, to w istocie ma ona charakter sektorowy, bo materialny. Świadczą o tym zresztą dwa fundamentalne założenia dotyczące funkcji produkcji dla produktu stosowanej w tym modelu. Funkcja ta „odznacza się stałymi korzyściami skali oraz malejącymi krańcowymi produktywnościami środków trwałych i pracy” (Welfe 2001, s. 180). Założenia te, jeśli występują w praktyce, to właśnie w sferze MPS. Podobne wnioski nasuwają się w przypadku funkcji produkcji dla technologii¹⁶.

Oznaczałoby to logicznie biorąc, że w omawianych modelach jest rozpatrywany związek przyczynowy pomiędzy rynkowymi czynnikami podażowymi a pro-

¹⁵ W szerszym ujęciu wpływ ten rozpatruje się w postaci analizy całkowitych efektów zewnętrznych z działalności B + R (D. Romer, s. 135–137).

¹⁶ Z tym, że w tej funkcji krańcową produktywność technologii przyjmuje się jako stałą (Hall, Taylor 2002, s. 97).

dukcją potencjalną w sferze MPS. Czyli mówiąc konkretnie: rozpatruje się wpływ tych czynników na dynamikę produkcji potencjalnej w tej sferze, a odwracając tę zależność: jej elastyczność względem owych czynników¹⁷.

Naturalnie nie wiadomo, jakie było sektorowe źródło inspiracji twórców modeli wzrostu endogenicznego, gdyż sami wprost nie ujawnili go. W świetle powyższych ustaleń wydaje się jednak, iż najbardziej prawdopodobnym źródłem był właśnie przemysł przetwórczy.

Pojawia się teraz zasadnicze pytanie: a co z produkcją potencjalną sfery NMPS? Skoro jednak, jak zostało wykazane, zależności tu rozpatrywane są typowe dla sfery MPS (przemysłu przetwórczego), to z uwagi na zasadnicze różnice dzielące tę sferę od sfery NMPS (patrz punkt 2) nie mogą jednocześnie dotyczyć tej ostatniej sfery.

Oznacza to, że w modelach tych nie ma wyjaśnienia związku przyczynowego pomiędzy rynkowymi czynnikami podażowymi a produkcją potencjalną w sferze NMPS. Czyli nie mogą one wykazać istnienia wpływu tych czynników na dynamikę produkcji potencjalnej w tej sferze, a odwracając tę zależność: jej elastyczność względem owych czynników. Wiarygodność tej elastyczności nie jest zatem uzasadniona wiedzą o niej. Jest to wniosek, który ma kluczowe znaczenie dla kolejnego etapu analizy, w którym będzie mowa o podażowych czynnikach nierynkowych w postaci narzędzi polityki makroekonomicznej, mających za zadanie odpowiednią aktywizację propodażowego czynnika rynkowego (np. postępu technicznego).

Wnioskiem praktycznym wynikającym z powyższych modeli jest więc propodażowa APM ze znanym celem operacyjnym i z wyspecyfikowanymi narzędziami. Modele te mają dać uzasadnienie tej polityki poprzez wykazanie istnienia związku przyczynowego pomiędzy konkretnymi jej narzędziami a produkcją potencjalną. Związek ten ma polegać na istnieniu wpływu narzędzi na wielkość tej produkcji, a odwracając tę zależność: na tym, iż produkcja potencjalna jest elastyczna względem narzędzi propodażowej APM.

Elastyczność ta ma być funkcją trzech elastyczności cząstkowych: a) czynników postępu technicznego (TFP)¹⁸ względem narzędzi podażowych; b) TFP względem czynników postępu technicznego; c) produkcji potencjalnej względem TFP¹⁹.

Jednakże zostało ustalone przed chwilą, że w modelach bada się *de facto* elastyczność produkcji potencjalnej względem rynkowych czynników podażowych w sferze MPS; *per analogiam*, dotyczy to również elastyczności tej produkcji względem narzędzi propodażowej APM. Czyli pozostał niepodjęty problem elastyczności produkcji potencjalnej względem tych narzędzi w sferze NMPS. Oznacza to, że i w tym przypadku wiarygodność elastyczności tej produkcji nie jest uzasadniona wiedzą o niej.

¹⁷ Np. trudno nie odnieść wrażenia, że przedstawiona przez Welfe estymacja funkcji produkcji dla Polski (1981–2000) faktycznie odnosi się do przemysłu przetwórczego, choć jest makroekonomiczna, czyli tak jakby cała gospodarka składała się tylko z tego sektora. Dotyczy to także (opartej na innych założeniach) estymacji Białowolskiego (2005).

¹⁸ Np. edukacja, B+R i inwestycje modernizacyjne.

¹⁹ Zob. Hall, Taylor (2002, s. 100–102).

Ma to swoje istotne konsekwencje dla modelu empirycznego propodażowej APM. Model ten bazuje na pochodzącej z omawianych modeli wiedzy teoretycznej o elastyczności kluczowej zmiennej, która teraz jest zmienną celu, względem narzędzi tej polityki. Ale wiemy, że wiedza ta dotyczy elastyczności w sferze MPS, a zmienną celu w tym modelu jest PKB_p , który obejmuje też sferę NMPS. Biorąc jednocześnie pod uwagę fakt, że ta ostatnia sfera w gospodarce współczesnej przeważa, można postawić tezę o braku wiedzy o elastyczności PKB_p tej gospodarki względem narzędzi propodażowej APM. W tej sytuacji oznacza to, że w gospodarce usług PKB_p nie może spełniać wymogu elastyczności.

5. Podsumowanie punktów 2–4

Analiza strukturalno-sektorowa zmiennej celu propodażowej APM, jaką jest PKB_p , wykazała, że zmienna ta nie spełnia w gospodarce usług wymogu mierzalności. Co więcej, nawet gdyby była ona mierzalna, to i tak nie może spełniać wymogów adekwatności (w określonych warunkach) i elastyczności. Tym samym PKB_p , uniemożliwiając stosowanie wiarygodnego rachunku symulacyjnego, nie stwarza podmiotom propodażowej APM możliwości wyznaczania celu operacyjnego zgodnego z przyjętymi kryteriami.

Niespełnienie wymogów mierzalności i elastyczności w tej gospodarce jest związane z niemierzalnością poziomu potencjalnego produkcji usług oraz luką w wiedzy o elastyczności tej produkcji względem narzędzi propodażowej APM.

6. Mierzalność zmiennej celu propopytowej APM

W modelu efektywnego popytu kluczową zmienną jest luka popytowa będąca miernikiem niepełnego wykorzystania zdolności produkcyjnej gospodarki. Natomiast w modelu empirycznym propopytowej APM luka ta jest zmienną celu.

Wobec tego, iż w ujęciu statystycznym luka popytowa jest różnicą między PKB_p a PKB_r , celem operacyjnym jest sprowadzenie tej różnicy do zera poprzez odpowiedni wzrost PKB_r . Wyznaczenie ilościowe celu operacyjnego wymaga więc zmierzenia rozmiarów luki popytowej (w okresie bazowym i prognozowanym). A to zależy od mierzalności obu powyższych makroagregatów. Jak zostało ustalone w punkcie 2, PKB_r jest mierzalny wiarygodnie, w przeciwieństwie do PKB_p . Z powodu niemierzalności PKB_p również luka popytowa w gospodarce usług nie może spełniać wymogu mierzalności²⁰.

²⁰ Literatura wskazująca niską wiarygodność estymacji luki popytowej (*output gap*) pokrywa się z literaturą dotyczącą estymacji PKB_p , gdyż obie te estymacje rozpatruje się zazwyczaj razem (zob. przypis 10). Zob. też Gibbs (1995); Nelson, Nikolov (2001).

7. Adekwatność zmiennej celu propopytywnej APM

Zgodnie z modelem efektywnego popytu luka popytowa dotyczy gospodarki jako całości. W modelu empirycznym propopytywnej APM występuje więc podobny problem z sektorową adekwatnością tej luki jak problem omówiony w punkcie 3, z tym że w obecnym przypadku chodzi o dwa makroagregaty: PKB_p i PKB_r za pomocą których wyznacza się cel operacyjny. Jeśli makroagregaty te traktuje się jako wielkości autonomiczne, to determinuje to bezpośrednio autonomiczny charakter luki popytywnej. Luka ta w rozbiciu sektorowym nie jest obserwowalna.

Nie przesądza to jeszcze o jej nieadekwatności. Luka popytowa w modelu empirycznym byłaby zmienną celu adekwatną z punktu widzenia wymogów prawidłowej diagnozy i prognozy stanu koniunktury w gospodarce, gdyby nie występowała rozbieżność w koniunkturze pomiędzy poszczególnymi sektorami tej gospodarki. Wówczas np. zwiększenie (zmniejszenie) się luki obserwowane w skali gospodarki jako całości występowałoby we wszystkich (lub co najmniej w większości) jej sektorów i w tych warunkach można operować luką makroagregatową.

Jednakże gdy w gospodarce ma się do czynienia z sektorową asymetrią w koniunkturze, to makroagregatowa luka popytowa nie ujawni jej.

Mamy tu na uwadze dwa zjawiska strukturalne:

- a) wzrost rzeczywistej wartości dodanej brutto jednego sektora jest szybszy od wzrostu potencjalnej wartości dodanej brutto tego sektora, natomiast ten wzrost w drugim sektorze jest wolniejszy;
- b) relacja stopy wzrostu (spadku) rzeczywistej wartości dodanej brutto jednego sektora do stopy wzrostu (spadku) potencjalnej wartości dodanej brutto tego sektora jest znacznie wyższa (niższa) od analogicznej relacji dotyczącej drugiego sektora.

Zjawisko (a) polega na tym, że luka popytowa w jednym sektorze zmniejszyła się, a w drugim wzrosła, natomiast zjawisko (b) polega na tym, iż tempo wzrostu (spadku) luki popytywnej w jednym sektorze jest wyższe (niższe) od tego w sektorze drugim. Jeżeli teraz pod owe dwa przykładowe sektory podstawimy sfery MPS i NMPS, to okaże się, że w obu tych sferach zaznaczy się różnica w dynamice luki popytywnej (według zjawiska (a) lub (b)).

Z powodu tej asymetrii diagnoza dynamiki makroagregatowej luki popytywnej może się więc nie pokrywać z diagnozą dynamiki w układzie sektorowym. Rzutuje to jednocześnie na prognozę tej luki, z której również może wynikać rozbieżność sektorowa w przewidywanym stanie tej koniunktury w przyszłości. Jeśli zatem propopytowa APM opiera się na makroagregatowej luce popytywnej, oznacza to, że w powyższych warunkach zmienna ta nie może w gospodarce usług spełniać wymogu adekwatności.

8. Elastyczność zmiennej celu propopytywnej APM

W modelu efektywnego popytu bada się uwarunkowania popytowe relacji produkcji rzeczywistej do potencjalnej, kiedy relacja ta jest mniejsza od jedności. Mo-

del ma wówczas określić przyczyny tego, że łączny popyt prywatny jest w tendencji mniejszy od wielkości produkcji, równej zdolności produkcyjnej gospodarki przy pełnym zatrudnieniu.

Głównym czynnikiem popytowym w modelu jest prywatny popyt inwestycyjny, którego losowe wahania mają wywoływać fluktuacje łącznego popytu, a przez to – produkcji rzeczywistej, prowadzące w konsekwencji do zmian stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnej gospodarki. Generalna tendencja do częściowego niewykorzystania tej zdolności, czyli do występowania luki popytowej – i to w całym okresie cyklu koniunkturalnego, a nie tylko w czasie recesji (kryzysu), kiedy luka przybiera najwyższy poziom – jest wyjaśniana tym, że inwestycje prywatne *ex ante* są na ogół mniejsze od oszczędności prywatnych *ex ante*, a zrównanie *ex post* tych zmiennych dokonuje się przez dostosowanie ilościowe (dochodowe).

Wpływ wahań popytu inwestycyjnego na fluktuacje popytu łącznego i produkcji rzeczywistej jest w modelu rozpatrywany na gruncie założeń mechanizmu mnożnika inwestycyjnego. W ujęciu schematycznym (i przy abstrahowaniu od handlu zagranicznego) istotę tego mechanizmu można przedstawić w układzie sekwencyjnym w postaci następujących agregatowych zależności popytowo-podażowych: pierwotny wzrost (spadek) popytu inwestycyjnego → wzrost (spadek) produkcji dóbr inwestycyjnych → wzrost (spadek) zakupów artykułów konsumpcyjnych przez pracowników działu inwestycyjnego → wzrost (spadek) zakupów artykułów konsumpcyjnych przez pracowników działu konsumpcyjnego → wzrost (spadek) zakupów *dalszych* artykułów konsumpcyjnych przez pracowników działu konsumpcyjnego (Łaski 2009, s. 29, 30).

W przypadku wzrostu popytu zależności te pokazują, jak w wyjściowych warunkach niewykorzystanej zdolności produkcyjnej „pierwotny wydatek inwestycyjny (...) wyzwala kumulacyjny proces zakupu towarów konsumpcyjnych”, a w sumie przyrost produkcji większy niż pierwotny wzrost inwestycji (Łaski 2009, s. 30). Proces dostosowania ilościowego w dziale konsumpcyjnym formalnie skończy się, gdy (przy danej stopie oszczędzania) osiągnięte zostanie w tym dziale pełne wykorzystanie czynników produkcji (choć praktycznie proces ten może skończyć się wcześniej).

Jak z tego widać, istnienie luki popytowej w działach inwestycyjnym i konsumpcyjnym stanowi konieczny warunek bezinwestycyjnego i bezinflacyjnego wzrostu produkcji w dziale konsumpcyjnym. Jednocześnie luka ta jest podstawą wartościujących twierdzeń na temat makroekonomicznej nieefektywności gospodarki rynkowej.

Jednakże wydaje się, że luka popytowa jako taka oraz jej rola w modelu są intuicyjnie zrozumiałe, ale w odniesieniu do niewytworzonej w obu działach produkcji materialnej, a konkretnie – produkcji przemysłowej. Istotnie, w modelu rozpatruje się dwa zasadnicze rodzaje produkcji: produkcję (finalną) dóbr inwestycyjnych i produkcję (finalną) artykułów konsumpcyjnych. Przyjmuje się tu założenie, że cechują się one elastyczną podażą w krótkim czasie, a więc możliwe jest ich szybkie dostosowanie ilościowe do zmian popytu przy cenach względnie stałych (w przeciwieństwie do nieelastycznej podaży surowców – również materialnych –

z jej cenami elastycznymi). Elastyczną podażą i nieelastycznymi cenami mają się charakteryzować zwłaszcza wyroby przemysłowe. Do tego dochodzi założenie, zgodnie z którym ceny tych wyrobów są ustalane na podstawie „jednostkowych kosztów zmiennych plus zwyczajowa marża zysku” (Łaski 2009, s. 13). Założenie to również pasuje do produkcji przemysłowej (przetwórczej).

Na rzecz przemysłowego charakteru luki popytowej świadczą trzy inne założenia:

- a) uwzględnia się zapasy (które są wliczane do wydatków);
- b) istnieje różnica czasowa pomiędzy decyzjami inwestycyjnymi (efekt dochodowy) a ich realizacją (efekt produkcyjny);
- c) inwestycje prywatne są pobudzane przez innowacje (kosztowe i produktowe).

Ze wszystkich omawianych założeń łatwo można wywnioskować, że ilościowa (niecenowa) zależność popytowo-podażowa pomiędzy produkcją dóbr inwestycyjnych a produkcją artykułów konsumpcyjnych w postaci mnożnika inwestycyjnego występuje, gdy mnożnik ten dotyczy produkcji materialnej. Ma wówczas miejsce logiczny związek między luką popytową w sferze MPS a zgodną z naturą produkcji przemysłowej (przetwórczej) elastyczną podażą i nieelastycznymi cenami, co łącznie stanowi warunek dostosowania ilościowego tego właśnie rodzaju produkcji do zmiennego popytu (por. także Snowden, Vane, Wynarczyk 1998, s. 390).

W modelu bada się więc związek przyczynowy pomiędzy popytem rynkowym a produkcją rzeczywistą, polegający na wpływie tego popytu na produkcję *implicit* w sferze MPS. Odwracając zaś ten związek: w modelu faktycznie bada się elastyczność względem popytu produkcji materialnej (przemysłowej). Wiarygodność tej elastyczności jest więc uzasadniona wiedzą o niej.

A co w takim razie z kwestią elastyczności produkcji niematerialnej? W tym wypadku o powyższym związku nie wiadomo, bo z modelu nie można go wydedukować. Wynika to z rozumowania, które przedstawiliśmy w punkcie 2 na temat specyfiki usług. W obecnym przypadku specyfika ta powoduje trudności w intuicyjnym pojmowaniu kategorii niewykorzystanej zdolności produkcyjnej w sferze NMPS (zob. punkt 6). A skoro tak, to w konsekwencji nasuwa się wniosek, że wiedza o elastyczności produkcji niematerialnej względem rynkowego popytu jest nieznana. Wiarygodność tej elastyczności nie jest zatem uzasadniona wiedzą o niej.

Uprawniona jest więc teza o luce w wiedzy teoretycznej na temat istnienia bądź nieistnienia owego „kumulacyjnego procesu zakupu” w sferze NMPS. A to oznacza, że mechanizm mnożnika inwestycyjnego w tej sferze ma jedynie charakter hipotetyczny. Powoduje to automatycznie, iż równie hipotetyczny jest w gospodarce usług agregatowy mechanizm mnożnika inwestycyjnego.

Wcześniejsze przypuszczenie o przemysłowocentrycznym źródle inspiracji twórców modeli wzrostu endogenicznego jest na miejscu także w przypadku twórców (i użytkowników) modelu efektywnego popytu. Jeśli tak, to dla nich zależności istniejące w gospodarce również mają charakter materialny (przemysłowy). Oczywiście jest to w pełni zrozumiałe, gdy ma się do czynienia z gospodarką przemysłową.

Dotychczasowe ustalenia mają kluczowe znaczenie dla kolejnego etapu analizy, w którym będzie mowa o popytowych czynnikach nierynkowych w postaci narzędzi interwencji fiskalnej mających za zadanie odpowiednią aktywizację popytowego czynnika rynkowego. Wnioskiem praktycznym wynikającym z powyższego modelu jest propopytowa APM w formie ekspansywnej polityki fiskalnej, której celem operacyjnym jest – jak pamiętamy – zerowa różnica między PKB_p i PKB_r ²¹. Stopień ekspansywności tej polityki zależy od skali impulsu fiskalnego, czyli wzrostu wydatków budżetowych mierzonego przyrostem długu publicznego w stosunku do produkcji rzeczywistej.

Model efektywnego popytu ma dać tu uzasadnienie istnienia związku przyczynowego pomiędzy impulsem fiskalnym a luką popytową poprzez wpływ na kształtowanie się produkcji rzeczywistej (w stosunku do potencjalnej). Związek ten ma polegać na tym, iż impuls fiskalny jest zdolny przyspieszyć względny wzrost produkcji. Wzrost ten ma charakter mnożnikowy, gdyż występuje w mechanizmie mnożnika fiskalnego. Innymi słowy: produkcja rzeczywista ma być mnożnikowo elastyczna względem impulsu fiskalnego.

Mechanizm mnożnika fiskalnego polega na tym, iż:

- a) produkcja dóbr inwestycyjnych jest elastyczna względem impulsu fiskalnego,
- b) produkcja dóbr konsumpcyjnych jest elastyczna względem popytu pracowników działu inwestycyjnego,
- c) produkcja innych dóbr konsumpcyjnych jest elastyczna względem popytu pracowników działu konsumpcyjnego.

Elastyczności te mają determinować elastyczność łącznej produkcji dóbr konsumpcyjnych (b + c) względem impulsu fiskalnego, a w konsekwencji elastyczność (ujemną) agregatywnej luki popytowej.

Jednakże skoro wcześniej zostało ustalone, że w modelu tym faktycznie jest podjęta próba uzasadnienia elastyczności produkcji rzeczywistej i luki popytowej w sferze MPS, to dotyczy to tej próby również w przypadku impulsu fiskalnego. Oznacza to, że kwestia elastyczności obu tych zmiennych w sferze NMPS nie jest w modelu podjęta. Warunkiem tego podjęcia jest wykazanie, że kategoria luki popytowej ma wartość analityczną również w sferze NMPS. W każdym razie w świetle ujawnionego tu stanu wiedzy o elastyczności powyższych zmiennych można stwierdzić, że warunek ten dotychczas nie został spełniony. W tych okolicznościach mechanizm mnożnika fiskalnego w gospodarce usług ma charakter jedynie hipotetyczny.

Ma to swoje konsekwencje dla modelu empirycznego propopytowej APM, który opiera się na wiedzy teoretycznej pochodzącej z omawianego modelu. Wiedza ta uzasadnia elastyczność (ujemną) jego kluczowej zmiennej – obecnie zmiennej celu, jaką jest luka popytowa – względem impulsu fiskalnego, poprzez opis mechanizmu mnożnika fiskalnego. Ale dotyczy to wiedzy o mnożniku w sferze MPS,

²¹ Polityce monetarnej przypisuje się tu rolę tzw. akomodacyjną w celu niedopuszczenia do wzrostu stóp procentowych (Łaski 2009, s. 65).

a zmienna celu jest funkcją PKB_p i PKB_r , które obejmują również sferę NMPS. Z tego powodu wiedza o mechanizmie mnożnika fiskalnego w modelu empirycznym też jest jedynie hipotetyczna²². W powyższej sytuacji luka popytowa nie może spełniać wymogu elastyczności.

Wniosek ten jest w metodologicznej opozycji w stosunku do przeciwstawnych twierdzeń doktryn makroekonomicznych na temat elastyczności/nieelastyczności zagregowanej podaży w modelu AS-AD. W świetle niniejszych ustaleń oba te twierdzenia są oparte na fałszywym założeniu oznaczoności elastyczności/nieelastyczności tej podaży. Założenie to jest być może kompatybilne z proporcjami międzysektorowymi typowymi dla gospodarki przemysłowej, ale nie dla gospodarki usług.

9. Podsumowanie punktów 5–7

Podsumowanie to jest analogiczne do tego dotyczącego punktów 2–4. Analiza strukturalno-sektorowa zmiennej celu propopytowej APM, jaką jest luka popytowa będąca różnicą między PKB_p i PKB_r , wykazała, że zmienna ta nie spełnia wymogu mierzalności. A gdyby nawet była ona mierzalna, to i tak nie może spełniać w gospodarce wymogów adekwatności sektorowej (w określonych warunkach) i elastyczności. Tym samym luka popytowa, uniemożliwiając stosowanie wiarygodnego rachunku mnożnika fiskalnego, nie stwarza podmiotom propopytowej APM możliwości wyznaczenia celu operacyjnego zgodnego z przyjętymi kryteriami.

Niespełnienie wymogów mierzalności i elastyczności jest związane z niemierzalnością poziomu potencjalnego usług oraz luką w wiedzy o elastyczności tych usług względem impulsu fiskalnego.

Wnioski i uwagi końcowe

Bezpośrednim wnioskiem wynikającym z analizy strukturalno-sektorowej, stanowiącym odpowiedź na tytułowe pytanie, jest twierdzenie o niemożliwości prowadzenia nieuznaniowej APM w gospodarce usług, i to zarówno propodażowej, jak i propopytowej APM, stosujących PKB_p jako zmienną celu (lub jako jej element).

W toku powyższej analizy zostało ustalone, że w gospodarce usług PKB_p ma trzy niedostrzegane przez makroekonomię fundamentalne mankamenty:

- a) niemierzalność,
- b) nieadekwatność sektorową (przy założeniu jego mierzalności),
- c) niewiarygodną elastyczność (j.w).

²² Wymowne z tego punktu widzenia okazały się istotne różnice w prognozach mnożnika fiskalnego dokonywanych przez różnych makroekonomistów w kontekście planowanego na 2009 r. w USA impulsu fiskalnego. Zob. np. Cogan i inni (2010); Ramey (2011); Taylor (2011).

Dwa pierwsze mankamenty odnoszą się do PKB_p jako takiego. Trzeci wynika z określonych założeń modeli endogenicznego wzrostu i efektywnego popytu.

Następny wniosek jest pochodny względem poprzedniego i mówi o konsekwencjach tych mankamentów dla polityki gospodarczej: jeśli podmioty APM będą wyrażać zmienną celu w PKB_p , to ta polityka będzie z konieczności uznaniowa. Z powodu niemierzalności PKB_p uznaniowość APM ujawni się w postaci wyznaczania dowolnego celu operacyjnego, na podstawie niewiarygodnego rachunku symulacyjnego, czyli celu o realnie nieokreślonej trafności i osiągalności – i to zarówno *ex ante*, jak i *ex post*. Z kolei nieadekwatność sektorowa PKB_p spowoduje wyznaczenie celu nietrafnego sektorowo. Wreszcie z powodu niewiarygodnej elastyczności PKB_p będzie wyznaczany cel o nieokreślonej *ex ante* osiągalności, a przez to będzie się operowało instrumentami o nieznannej *ex ante* skuteczności.

Wobec tego, iż instrumentami realizacji APM są głównie środki publiczne, decyzje o ich wydatkowaniu będą wówczas podejmowane:

- a) na podstawie arbitralnych danych o dynamice zdolności produkcyjnej i (tym samym) o dynamice luki popytowej (niemierzalność PKB_p);
- b) w warunkach niewiedzy o rzeczywistym wpływie środków publicznych i czynników rynkowych na dynamikę tej zdolności i luki w poszczególnych sektorach (nieadekwatność sektorowa PKB_p);
- c) w sytuacji wpływania przypadkowego środków publicznych na dynamikę zdolności i luki (niewiarygodna elastyczność PKB_p).

W sumie oznacza to, że środki publiczne będą w tych warunkach wydawane „w ciemno”, zarówno *ex ante*, jak i *ex post*. Jest to praktyczna konsekwencja ewentualnego stosowania APM uznaniowej. Konsekwencja ta jest na dłuższą metę poważniejsza od tej wynikającej z nieskuteczności APM. Wprawdzie bowiem w tym przypadku środki publiczne są zmarnotrawione, to przynajmniej o tym wiadomo, co może być podstawą działań w kierunku poprawy skuteczności APM. Natomiast, gdy APM jest uznaniowa, tego rodzaju działania są niemożliwe, gdyż skutki wydatków publicznych są nieznanne.

Następne wnioski mają charakter teoretyczny i dotyczą założeń wyjściowych modeli wzrostu endogenicznego i efektywnego popytu. W modelach tych milcząco przyjmuje się, że:

- a) dynamika zdolności produkcyjnej/luki popytowej jest mierzalna wiarygodnie;
- b) w dynamice powyższej nie występuje sektorowa asymetria;
- c) zależność przyczynowa między czynnikami podażowymi i popytowymi a tą dynamiką jest sektorowo obojętna, tzn. konkretnie ma miejsce niezależnie od tego, czy rzecz dotyczy sektora MPS czy NMPS.

W świetle niniejszej analizy wszystkie te trzy założenia modelowe okazały się fałszywe.

Założenia te bezpośrednio dotyczą kluczowej zmiennej (lub jej elementu) tych modeli, tj. produkcji potencjalnej. Ma ona trzy podstawowe cechy:

- a) obejmuje całą gospodarkę (skala makro);
- b) dotyczy gospodarki jako całości (makroagregat);
- c) sektorowo jest (*implicite*) najbliższa produkcji przemysłowej.

Miernikiem produkcji potencjalnej posiadającej dwie pierwsze cechy jest PKB_p . Natomiast z trzeciej cechy tej produkcji wynika, że substancjonalnie PKB_p jest tożsamy z potencjalną wartością dodaną brutto sfery MPS, a w tym zwłaszcza z przemysłem przetwórczym. Wydaje się więc, że cecha (a) wyklucza cechę (c) i *vice versa*. Jednakże tak nie musi być, gdyż pogodzenie obu tych cech produkcji potencjalnej (PKB_p) jest logicznie możliwe, ale jedynie wtedy, gdy cała gospodarka będzie się składać wyłącznie ze sfery MPS (przemysłu przetwórczego).

Jeśli rozumowanie powyższe jest poprawne, to wynika z niego ważny wniosek teoretyczny, że założenia wyjściowe omawianych modeli są kompatybilne z proporcjami międzysektorowymi typowymi dla nieistniejącej od dawna gospodarki przemysłowej. To z kolei stwarza przesłankę stwierdzenia, że modele te nie są miarodajne jako podstawa modeli empirycznych APM w gospodarce współczesnej. Co więcej, łatwo można skonstatować, że z niniejszych rozważań wynika, iż nie chodzi tu tylko o powyższe modele, lecz o wszelkie modele makroekonomiczne oparte na założeniach przemysłowocentrycznych²³. Jednakże tę ostatnią kwestię jedynie sygnalizuję, gdyż wykracza ona poza zakres tematyczny niniejszych rozważań.

Wyłania się teraz kluczowe pytanie: czy w gospodarce usług są w ogóle możliwe nieuznaniowe polityki propodażowa i propopytowa? Odpowiedź brzmi: tak, ale zmienna celu (lub jej element) – produkcja potencjalna – w modelu empirycznym musi być ograniczona do sektora MPS, a w tym do przemysłu przetwórczego. Wówczas w modelu empirycznym zmienną tą będzie potencjalna wartość dodana brutto tego sektora. Zmienna ta spełnia bowiem jednocześnie trzy wymogi nieuznaniowej polityki gospodarczej: wiarygodnej mierzalności (choć w przybliżeniu), adekwatności sektorowej i wiarygodnej elastyczności. Ale jest oczywiste, że w tym przypadku nie może to już być polityka operująca makroagregatami, lecz jakaś odmiana polityki sektorowej.

Z tego jednak nie wynika, że proponuję właśnie taki rodzaj polityki, wynika jedynie to, że tylko ona jest logicznie możliwa z punktu widzenia jej zgodności z kryteriami nieuznaniowości. Problem zaś, czy taka polityka powinna być zalecana w praktyce, nie dotyczy tematu tego artykułu.

Zdaję sobie sprawę z kontrowersyjności powyższych wniosków. Ich kontrowersyjność jest związana z dwiema tezami: tezą o niemierzalności PKB_p z powodu niemierzalności potencjalnego poziomu usług w gospodarce usług oraz tezą o przemysłowo-centrycznych założeniach omawianych modeli.

Inicjując niejako tę dyskusję, w odniesieniu do tezy pierwszej problematyczne może być sumaryczne ujęcie sfery NMPS. Niewykluczone, iż w bardziej szczegółowej analizie mierzalności i elastyczności zmiennej celu sferę tę należałoby zdezagregować zarówno pod względem ich rodzaju (na usługi materialne i niematerialne), jak i statusu własnościowego. Ponadto przedmiotem dyskusji powinny być kwestie dotyczące realności sektorowej asymetrii w dynamice zdolności produkcyjnej gospodarki oraz w trakcie wahań koniunkturalnych (luki popytowej).

²³ Wdzięcznym polem badań byłaby weryfikacja z tego punktu widzenia założeń innych modeli makroekonomicznych, które próbuje się wykorzystać w polityce gospodarczej.

Inną kwestią, która pojawia się na tle niniejszej analizy, to rozeznanie, w jakich krajach były i są realizowane propodażowa i propopytowa APM na podstawie modeli empirycznych operujących jako zmienną celu (lub jej elementem) PKB_p ²⁴. Kwestia ta jest szczególnie frapująca w warunkach aktualnych sporów o metody przewyciężenia obecnego kryzysu w USA i w niektórych krajach sfery euro.

* * *

Na zakończenie chcę zwrócić uwagę na charakterystyczną analogię zachodzącą między APM operującą PKB_p a polityką klimatyczną w skali globalnej (która stanowiła bezpośrednią inspirację napisania tego tekstu).

W kontekście tej ostatniej polityki toczy się, jak wiadomo, wśród specjalistów spór o to, czy naprawde:

- a) czeka nas globalne ocieplenie,
- b) efekt cieplarniany jest spowodowany przez emisję CO_2 ,
- c) emisja CO_2 jest spowodowana przez człowieka.

W naszych kategoriach spór dotyczący punktu (a) świadczy o wątpliwej wiarygodności mierzenia zmiennej celu, czyli mierników globalnego ocieplenia. Natomiast spór dotyczący punktu (b) i (c) świadczy o luce w wiedzy klimatycznej o: elastyczności temperatury atmosfery względem CO_2 oraz elastyczności emisji CO_2 względem działań człowieka, a w tym – kapitałochłonnych inwestycji proekologicznych.

Ekonomista może tu powiedzieć jedynie to, że w sytuacji nierozstrzygnięcia powyższych trzech kwestii aktywna polityka klimatyczna, której celem nadrzędnym jest przeciwdziałanie efektowi cieplarnianemu, a celem operacyjnym – zmniejszenie emisji CO_2 , jawi się jako typowa polityka uznaniowa. Jej analogia z uznaniową APM polega też na tym, iż realizacja tej polityki ma oznaczać poniesienie olbrzymich nakładów inwestycyjnych w skali globalnej²⁵.

Tekst wpłynął: 5 maja 2014 r. (poprawiona wersja 5 listopada 2014 r.)

Bibliografia

- Bauera F., Kaboski J., *The Rise of The Service Economy*, NBER, marzec 2009.
Białowolski P., *Produkt potencjalny w Polsce w latach 1993–2004 na podstawie funkcji produkcji*, „Gospodarka Narodowa” 2005, nr 5–6.

²⁴ Np. kontrowersje wokół kwestii stosowania propopytowej APM w USA w latach 60. zob. Stockman (2014, s. 253–277)

²⁵ Według Międzynarodowej Agencji Energetycznej „obcięcie emisji CO_2 o połowę do 2050 roku będzie kosztowało 45 bln. dol.” (*Nie mamy wpływu na klimat*, wywiad z prof. Z. Jaworowskim, „Polska – The Times” 24.07.2009). W cytacie tym pewna jest tylko wysokość nakładów inwestycyjnych, którą zamierza się ponieść w ciągu 40 lat. Ale czy nakłady te faktycznie zredukują o połowę emisję CO_2 , dzięki czemu zmniejszy się efekt cieplarniany, o tym dowiedzą się (lub nie!) nasi potomkowie.

- Blanchard O.J., *Czy istnieją uniwersalne zasady praktycznej makroekonomii?*, „Gospodarka Narodowa” 1998, nr 5–6.
- Cerra V., Saxena S., *Alternative Methods of Estimating Potential Output and Output Gap: An Application to Sweden*, IMF, 2000.
- Cogan J. i inni, *New Keynesian versus Old Keynesian Government Spending Multipliers*, „Journal of Economic Dynamics and Control” 2010, nr 3.
- Crafts N., *Deindustrialization and Economic Growth*, „Economic Journal” 1996, nr 434.
- Davidson P., *Post Keynesian Macroeconomic. The Foundation for Successful Economic Policies, for the Twenty-first Century*, Elgar, Alderhost 1994.
- Echevarria C., *Changes in Sectoral Composition Associated with Economic Growth*, „International Economic Review” 1997, nr 38.
- Ehrmann M., Smets F., *Uncertain Potential Output: Implications for Monetary Policy*, „Journal of Economic Dynamics and Control” 2003, nr 9.
- Fuchs V., *The Service Economy*, NBER, New York 1968.
- Gibbs D., *Potential Output. Concept and Measurement*, „Labour Market Bulletin” 1965, nr 1.
- Gorodnichenko Y., Shapiro M., *Monetary Policy When Potential Output is Uncertain: Understanding the Growth Gamble of the 1990s*, „Journal of Monetary Economics” 2007, nr 4.
- Griliches Z., *Introduction*, w: *Output Measurement in the Service Sectors*, NBER, Chicago, London 1992.
- Hall R.E., Taylor J.B., *Makroekonomia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Krugman P., *Zakończcie ten kryzys!*, Helion, Gliwice 2013.
- Kryzys a polityka stabilizacyjna w Unii Europejskiej*, red. P. Albiński, SGH w Warszawie, Warszawa 2014.
- Kutcher R., Personic V., *Deindustrialization and the Shift to Services*, „Monthly Labor Review” 1986, nr 6.
- Kuttner K., *Estimating Potential Output as a Latent Variable*, „Journal of Business Economic and Statistics” 1994, nr 3.
- Łaski K., *Mity i rzeczywistość w polityce gospodarczej i w nauczaniu ekonomii*, INE PAN, Fundacja „Innowacja” i Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna, Warszawa 2009.
- Madej Z., *Gospodarcze podłoże kryzysu lewicy*, „Zdanie” 2013, nr 3–4.
- Nelson E., Nikolov K., *UK Inflation in the 1970s and 1980: the Role of Output Gap Mismeasurement*, Bank of England, London 2001.
- Oliva P., Kallenberg R., *Managing the Transition from Products to Services*, „International Journal of Service Industries Management” 2003 nr 2.
- Orphanides A., van Norden S., *The Unreliability of Output Gap Estimates in Real Time*, Cirano, Montreal 2001.
- Osiatyński J., *Strategia makroekonomiczna w warunkach światowego kryzysu*, „Gospodarka Narodowa” 2009, nr 7–8.
- Rachunki kwartalne produktu krajowego brutto – Zasady metodologiczne*, GUS, Warszawa 2010.
- Ramey V.A., *Can Government Purchases Stimulate the Economy?*, „Journal of Economic Literature” 2011, nr 3.
- Romer D., *Makroekonomia dla zaawansowanych*, PWN, Warszawa 2000.
- Romer P.M., *The Origins of Endogenous Growth*, „Journal of Economic Perspectives” 1994, nr 1.
- Romer P.M., *Endogenous Technological Change*, „Journal of Political Economy” 1990, nr 5.

- Rubalcaba L., *The New Service Economy. Challenges and Policy Implications for Europe*, Elgar, Cheltenham 2002.
- Skidelsky R., *The Relevance of Keynes*, „Cambridge Journal of Economics” 2011, nr 32.
- Snowdon B., Vane H.R., Wynarczyk P., *Współczesne nurty teorii makroekonomicznej*, Warszawa 1998.
- Snowdon B., Vane H.R., *Rozmowy z wybitnymi ekonomistami*, PTE – Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2003.
- Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.-P., *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza*, PTE, Warszawa 2013.
- Stockman D., *Wielka deformacja, czyli jak skorumpowano amerykański kapitalizm*, Fijorr Publishing, Warszawa 2014.
- Syrquin M., *Structural Change and Economic Development: The Role of the Service Sector*, „Journal of Development Economics” 1988, nr 28.
- Taylor J.B., *An Empirical Analysis of the Revival of Fiscal Activism in the 2009*, „Journal of Economic Literature” 2011, nr 3.
- Wapler R., *Growth, Unemployment and Deindustrialization*, „Journal of Economics” 2001, nr 1.
- Welfe W., *Czynniki wzrostu potencjału gospodarczego Polski*, „Ekonomista” 2001, nr 2.
- Wojtyna A., *Polityka ekonomiczna a wzrost gospodarczy*, „Gospodarka Narodowa” 1995, nr 6.
- Wojtyna A., *Kontrowersje wokół charakteru ożywienia po kryzysie finansowym i recesji*, „Gospodarka Narodowa” 2013, nr 11–12.
- Zienkowski L., *Co to jest PKB? Jego rola w analizach ekonomicznych i prognozowaniu*, D.W. Elipsa, Warszawa 2002.
- Zienkowski L., *Gospodarka oparta na wiedzy – mit czy rzeczywistość?*, w: *Wiedza a wzrost gospodarczy*, red. L. Zienkowski, Scholar, Warszawa 2003.

IS A NON-ARBITRARY ACTIVE MACROECONOMIC POLICY POSSIBLE IN A SERVICE ECONOMY?

Summary

The paper deals with the active macroeconomic policy (AMP) (fiscal and monetary), both supply – and demand-oriented. The primary aim of the supply-side policy is to stimulate the growth of the productive capacity of the economy while the aim of the demand-side policy is full utilization of this capacity. The AMP is non-arbitrary if its aim can be adequately defined, including the sectoral breakdown, and if it is achievable.

The author tries to answer the question whether the basic aim variables of the supply and demand policies, i.e. potential GDP and the difference between the potential and actual GDP (demand gap), could be precisely determined in an economy dominated by the service sector and whether they fulfil the criteria of a deliberate, non-arbitrary AMP.

Both the structural and sectoral analyses of the two above-mentioned variables indicate that they do not meet those criteria. This is due, first of all, to the immeasurability of the potential value added in the service sector, leading to the immeasurability of the potential GDP. But even if the potential GDP could be reliably estimated, its value (as well as the actual value of GDP) would be inadequate with respect to the service sector, with a resulting bias in the estimated elasticities of output.

Using unmeasurable output variables or very imprecise estimates of measurable output variables as the basis for the AMP can result in false (unjustified or inefficient) spending of public means (eg. within the program of CO₂ emission reduction adopted by the EU).

Key words: service economy, potential and actual GDP, demand gap, measurement of GDP, active macroeconomic policy (fiscal and monetary), arbitrary and non-arbitrary policies

ВОЗМОЖНА ЛИ НЕАРБИТРАЛЬНАЯ АКТИВНАЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В ЭКОНОМИКЕ УСЛУГ?

Резюме

Предметом статьи является активная фискальная и денежная макроэкономическая политика (АМП) в двух вариантах – предложения и спроса. Главной целью политики в области поощрения предложения является стимулирование роста производственного потенциала экономики, а главной целью политики в области поощрения спроса является полное использование этого потенциала. Политика АМП является неарбитражной тогда, когда можно правильно определить её операционную цель (то же касается отдельных секторов экономики) и тогда, когда эта цель достижима.

Автор пытается ответить на вопрос, можно ли в экономике с преобладанием сектора услуг установить точные основные переменные цели в области предложения и спроса, т.е. потенциальный ВВП и разницу между потенциальным и реальным ВВП (разрыв ВВП) и отвечают ли эти цели критериям объективной АМП.

Структурный и секторный анализ вышеназванных переменных позволяет утверждать, что они не отвечают этим критериям. Это связано прежде всего с тем, что невозможно измерить потенциальный ВВП. Но даже если можно было бы достоверно обозначить потенциальный ВВП, его объем (так же как объем реального ВВП) в применении к сектору услуг был бы неадекватен, а оценка гибкости производства также была бы недостоверной.

Применение неизмеримых переменных, описывающих размеры производства или весьма неточных оценок измеряемых величин в качестве основы для АМП, может привести к неправильному (необоснованному или неэффективному) расходованию публичных средств (например, в программе редукации эмиссии CO₂, принятой в Европейском союзе).

Ключевые слова: экономика услуг, потенциальный и реальный ВВП, разрыв ВВП, за-мер ВВП, активная (фискальная и денежная) макроэкономическая политика, дискреционная и недискреционная политика

egzemplarz okazowy
Polskiej Akademii Nauk

MICHAŁ KONOPCZYŃSKI*

Wpływ podatków i kapitału ludzkiego na wzrost gospodarczy na przykładzie Polski

Wprowadzenie

W artykule Konopczyński (2012) badano wpływ opodatkowania konsumpcji, kapitału i pracy na wzrost gospodarczy w Polsce, zakładając, że wydatki rządu służą wyłącznie konsumpcji publicznej. Wydatki na edukację można jednak traktować jako inwestycje w kapitał ludzki. Do modelu przedstawionego we wspomnianym artykule wprowadzimy zatem matematyczny opis procesu akumulacji kapitału ludzkiego finansowanej ze środków publicznych i prywatnych. Odpowiednio rozszerzymy opis technologii – w funkcji produkcji obok kapitału produkcyjnego i pracy wystąpi kapitał ludzki. Wprowadzimy również opodatkowanie dochodów z kapitału ludzkiego. Tak uogólniony model pozwala analizować wpływ czterech rodzajów podatków na wzrost gospodarczy. Ponadto zyskujemy możliwość zbadania zależności między poziomem wydatków na edukację a stopą wzrostu gospodarczego.

W ostatnich 20–30 latach rola kapitału ludzkiego była – obok postępu technicznego – jednym z głównych zagadnień w ramach teorii wzrostu gospodarczego. Przegląd prac dotyczących kapitału ludzkiego można znaleźć np. w monografii Cichego (2008) oraz w podręczniku Acemoglu (2008). Jeden z pierwszych, a zarazem ważniejszych teoretycznych modeli wzrostu uwzględniających kapitał ludzki został przedstawiony przez Mankiw, Romera i Weila (1992). Model ten stał się fundamentem licznych prac empirycznych. Pewne elementy naszego modelu wywodzą się właśnie z tej pracy, np. potęgowa funkcja produkcji ze stałymi korzyściami skali, koncepcja kapitału ludzkiego jako zasobu podlegającego procesowi akumulacji, egzogeniczne stopy inwestycji i oszczędności. We wspomnianej pracy nie występuje jednakże sektor publiczny. Przyjęte przez nas (skądinąd bardzo proste) matematyczne reguły

* Dr Michał Konopczyński – Katedra Ekonomii Matematycznej, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu; e-mail: michal.konopczynski@ue.poznan.pl

opisujące dochody i wydatki tego sektora są typowe dla prac z zakresu tzw. optymalnej struktury podatkowej, np. Lee, Gordon (2005) oraz Dhont, Heylen (2008).

Struktura artykułu jest następująca. W punkcie 1 przedstawiamy model gospodarki prywatnej, po czym wprowadzamy do niego rząd, który pobiera cztery rodzaje podatków. Dochody podatkowe są w całości przeznaczane na sfinansowanie konsumpcji publicznej oraz publiczne inwestycje w edukację. Wykazujemy, że w długim okresie gospodarka zmierza do stanu równowagi dynamicznej, charakteryzującego się tzw. wzrostem równomiernym. Dowodzimy, że stan ten jest globalnie asymptotycznie stabilny. Stopę równomiernego wzrostu (SRW) można wyznaczyć jedynie numerycznie, ponieważ trzeba w tym celu rozwiązać równanie niewymierne. W punkcie 3 przedstawiamy jakościową analizę wrażliwości. Wykazujemy, że SRW jest rosnącą funkcją wszystkich trzech stóp inwestycji: publicznych i prywatnych inwestycji w kapitał ludzki oraz prywatnych inwestycji w kapitał produkcyjny. Jednocześnie SRW jest malejącą funkcją stóp opodatkowania konsumpcji, kapitału ludzkiego i pracy. Natomiast zależność między stopą opodatkowania kapitału a SRW nie jest jednoznaczna.

W punkcie 4 kalibrujemy model na podstawie danych statystycznych o gospodarce Polski w latach 2000–2011. Kalibracja prowadzi do interesującego wniosku, że w tym okresie wzrost gospodarczy w Polsce był oparty głównie na bardzo szybkim wzroście zasobu kapitału ludzkiego (rzędu 5% rocznie), a dopiero w drugiej kolejności na akumulacji kapitału produkcyjnego (wzrost w tempie 2,7% rocznie). W punkcie 5 przedstawiamy tzw. scenariusz bazowy, odpowiadający obecnym parametrom polskiej gospodarki. Następnie przedstawimy kilka scenariuszy obniżenia podatków. W punkcie 7 analizujemy scenariusz zmniejszenia podatków dochodowych zrekompensowanego przez podniesienie podatków konsumpcyjnych. Na koniec analizujemy efekty zwiększenia nakładów na edukację pochodzących z budżetu państwa oraz ze środków prywatnych. Dowody twierdzeń matematycznych są zamieszczone w Aneksie.

1. Gospodarka prywatna

Produkcję reprezentatywnego (*i*-tego) przedsiębiorstwa opisuje funkcja produkcji Cobba-Douglasa ze stałymi korzyściami skali:

$$Y_i = F(K_i, L_i, H_i) = \tilde{A} K_i^\alpha H_i^{1-\alpha-\beta} (EL_i)^\beta, \quad \alpha, \beta > 0, \quad \alpha + \beta < 1, \quad \tilde{A} > 0, \quad (1)$$

gdzie K_i oznacza zasób kapitału, L_i – zatrudnienie (tzw. praca prosta), a H_i – zasób kapitału ludzkiego w *i*-tym przedsiębiorstwie. Zmienna $E > 0$ odzwierciedla wydajność (efektywność) pracy prostej. Dzięki stałym korzyściom skali agregacja wszystkich przedsiębiorstw jest bardzo prosta. Jeśli l oznacza liczbę (reprezentatywnych) przedsiębiorstw w gospodarce, wówczas realna produkcja całej gospodarki wynosi:

$$Y = \lambda \cdot Y_i = \tilde{A}K^\alpha H^{1-\alpha-\beta}(EL)^\beta, \quad (2)$$

gdzie K oznacza zasób kapitału w kraju, L – wielkość zatrudnienia (zasób siły roboczej), a H – zasób kapitału ludzkiego. Z matematycznego punktu widzenia funkcje produkcji (1) i (2) są identyczne, zatem analiza gospodarki jako całości jest tożsama z analizą pojedynczego przedsiębiorstwa z funkcją produkcji (2).

Podobnie jak w pracy Konopczyński (2012) zakładamy, że współczynnik wydajności pracy E jest proporcjonalny do ilości kapitału przypadającego na jednostkę pracy¹:

$$E = x \frac{K_i}{L_i} = x \frac{K}{L}, \quad x > 0. \quad (3)$$

Wykorzystując (3), funkcję produkcji (2) można zapisać w postaci:

$$Y = AK^{\alpha+\beta}H^{1-\alpha-\beta}, \quad (4)$$

gdzie $A = \tilde{A}x^\beta = \text{const} > 0$. Jest to funkcja potęgowa ze stałymi korzyściami skali i stałą elastycznością substytucji kapitału produkcyjnego przez kapitał ludzki.

Zakładamy, że podaż pracy w kraju rośnie wykładniczo:

$$L = L_0 e^{nt}, \quad (5)$$

gdzie $L_0 > 0$ oznacza początkowy zasób pracy (dla $t = 0$), a $t \geq 0$ jest zmienną czasu². Natomiast zasoby obu rodzajów kapitału rosną dzięki inwestycjom, których opisem zajmujemy się dalej. Popyt na wszystkie trzy czynniki produkcji wynika z racjonalnych decyzji przedsiębiorstw maksymalizujących zyski. Zakładamy, że na rynkach czynników produkcji panuje konkurencja doskonała. Niech w_K i w_H oznaczają odpowiednio realną cenę wynajmu jednostki kapitału oraz kapitału ludzkiego, zaś w oznacza realną stawkę płacy. W równowadze rynkowej musi zachodzić równość między krańcowymi produktywnościami a stawkami płac wszystkich trzech czynników, czyli:

$$MPK = \frac{\partial Y}{\partial H} = \alpha A \left(\frac{K}{H} \right)^{\alpha+\beta-1} = \frac{\alpha Y}{K} = w_K = r + \delta_K, \quad (6)$$

$$MPH = \frac{\partial Y}{\partial H} = (1 - \alpha - \beta) A \left(\frac{K}{H} \right)^{\alpha+\beta} = \frac{(1 - \alpha - \beta) Y}{H} = w_H, \quad (7)$$

$$MPL = \frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{\beta A K^{\alpha+\beta} H^{1-\alpha-\beta}}{L} = \frac{\beta Y}{L} = w. \quad (8)$$

W gospodarce zamkniętej produkcja Y jest tożsama z dochodem narodowym. Pewna część tego dochodu jest konsumowana, a reszta oszczędzana: $S = \gamma \cdot Y$, gdzie γ oznacza (egzogeniczną, stałą) przeciętną stopę oszczędności. Służą one finansowaniu dwóch rodzajów inwestycji – w kapitał produkcyjny i w kapitał ludzki:

$$S = I = I_K + I_H. \quad (9)$$

¹ Założenie takie jest uzasadnione empirycznie, zob. np. Barro, Sala-i-Martin (1995).

² Równanie to można również zapisać w postaci: $\dot{L} = nL$, z warunkiem początkowym $L(t = 0) = L_0$.

Przyjmijmy, że inwestycje są proporcjonalne do dochodu narodowego:

$$I_K = \gamma_K \cdot Y, \quad 0 < \gamma_K < 1, \quad (10)$$

$$I_H = \gamma_H \cdot Y, \quad 0 < \gamma_H < 1, \quad \gamma_K + \gamma_H = \gamma. \quad (11)$$

Równania dynamiki kapitału fizycznego i ludzkiego mają postać³:

$$\dot{K} = I_K - \delta_K K, \quad 0 < \delta_K < 1, \quad (12)$$

$$\dot{H} = I_H - \delta_H H, \quad 0 < \delta_H < 1, \quad (13)$$

gdzie δ_K oraz δ_H oznaczają stopy deprecjacji.

Twierdzenie 1 (dowód w Aneksie)

W długim okresie gospodarka prywatna dąży do stanu równowagi dynamicznej, charakteryzującego się równomiernym wzrostem zmiennych K , H oraz Y . Istnieje dokładnie jeden taki stan równowagi i jest on globalnie asymptotycznie stabilny, tzn. gospodarka wytrącona z tego stanu z czasem samoczynnie do niego powraca. Stopy równomiernego wzrostu nie da się wyznaczyć analitycznie, a jedynie numerycznie – wynika ona z rozwiązania pewnego równania niewymiernego. Można jednak wykazać, że stopa równomiernego wzrostu jest rosnącą funkcją obu stóp inwestycji, a jednocześnie malejącą funkcją obu stóp deprecjacji.

2. Gospodarka z rządem inwestującym w kapitał ludzki

Wprowadźmy do modelu sektor publiczny (dla uproszczenia zwany rządem), który opodatkowuje dochody z pracy, kapitału fizycznego, kapitału ludzkiego oraz konsumpcję, a zebrane środki przeznacza w całości na inwestycje w kapitał ludzki (edukację) oraz na konsumpcję publiczną.

Warunki równowagi (6)–(8) pozostają niezmiennione, z tym że symbole w , w_H oraz $w_K = r + \delta_K$ należy teraz rozumieć jako stawki płac brutto – jednostkowe koszty pracy, kapitału ludzkiego oraz kapitału produkcyjnego z punktu widzenia firmy. Niech τ_L , τ_H , τ_K oznaczają przeciętne stawki opodatkowania. Od wynagrodzeń pracy prostej oraz kapitału ludzkiego jest pobierany podatek w wysokości odpowiednio $\tau_L w$ oraz $\tau_H w_H$. Natomiast kapitał jest opodatkowany nieco inaczej – podatek naliczany jest od zysku netto, tzn. po odjęciu amortyzacji wyrażonej parametrem δ_K . Zatem wysokość podatku od zysków kapitałowych wynosi $\tau_K(w_K - \delta_K) = \tau_H r$. Łączne wpływy budżetowe z podatków dochodowych wynoszą:

$$T_1 = \tau_L wL + \tau_H w_H H + \tau_K rK. \quad (14)$$

³ Kropką oznaczamy pochodne względem czasu, np. $\dot{K} = \partial K(t)/\partial t$.

Ponadto rząd pobiera podatki konsumpcyjne w wysokości:

$$T_2 = \tau_C C, \quad (15)$$

gdzie C oznacza wydatki konsumpcyjne sektora prywatnego. Dochody rządu są sumą podatków dochodowych i konsumpcyjnych: $T = T_1 + T_2$. Dla uproszczenia przyjmujemy, że wydatki budżetowe są zawsze równe wpływowi ($G = T$), a więc rząd nie może się zadłużać. Takie uproszczenie jest uzasadnione tzw. równoważnością Ricardo – zob. np. Elmendorf i Mankiw (1998). Wydatki sektora publicznego obejmują trzy składniki:

$$G = G_T + G_E + G_C, \quad (16)$$

gdzie G_T oznacza transfery pieniężne do sektora prywatnego (głównie świadczenia socjalne w formie pieniężnej), G_E – wydatki na cele edukacyjne (szeroko pojęte szkolnictwo), a G_C – konsumpcję publiczną (przede wszystkim ochrona zdrowia, obrona narodowa i bezpieczeństwo publiczne). Zakładamy, że transfery pieniężne oraz wydatki na edukację są proporcjonalne do PKB:

$$G_T = \gamma_T \cdot Y, \text{ gdzie } 0 < \gamma_T < 1, \quad (17)$$

$$G_E = \gamma_E \cdot Y, \text{ gdzie } 0 < \gamma_E < 1. \quad (18)$$

Dochód do dyspozycji sektora prywatnego jest równy PKB⁴ po odjęciu opodatkowania i powiększeniu o transfery z budżetu państwa. Część tego dochodu jest oszczędzana, a reszta konsumowana, zatem ograniczenie budżetowe sektora prywatnego ma postać:

$$Y_d = Y - T_1 - T_2 + G_T = C + S. \quad (19)$$

Część oszczędności sektora prywatnego jest inwestowana w kapitał ludzki (prywatne wydatki na edukację), a reszta w kapitał produkcyjny:

$$S = I_H + I_K. \quad (20)$$

Decydując o wielkości oszczędności, gospodarstwa domowe biorą pod uwagę pewną część ν podatków konsumpcyjnych. Matematycznie⁵:

$$S = \gamma \tilde{Y}_d = \gamma(Y - T_1 - \nu T_2 + G_T), \quad 0 \leq \nu \leq 1. \quad (21)$$

Przyjrzyjmy się wartościom skrajnym. Jeśli $\nu = 0$, to $S = \gamma(Y - T_1 + G_T)$, co oznacza, że gospodarstwa domowe oszczędzają pewną stałą część dochodu netto (z uwzględnieniem transferów), który pozostaje im po odjęciu podatków dochodowych. Inaczej mówiąc, zmiany podatków konsumpcyjnych nie wpływają na wielkość oszczędności, a jedynie na wielkość konsumpcji. Jeśli zaś $\nu = 1$, to $S = \gamma(Y - T_1 - T_2 + G_T)$, co oznacza, że gospodarstwa domowe oszczędzają pewną

⁴ W gospodarce zamkniętej łączny dochód wszystkich czynników produkcji (pracy, kapitału, kapitału ludzkiego) jest równy wartości produkcji w kraju.

⁵ Założenie to omówiono dokładnie w artykule Konopczyński (2012), w punkcie 4.

stałą część dochodu, która pozostaje im po uwzględnieniu wszystkich podatków (z uwzględnieniem transferów). Zatem w tym przypadku zmiany podatków konsumpcyjnych wpływają zarówno na wielkość oszczędności, jak i na wielkość konsumpcji. Dokładnie mówiąc, decydując o wielkości oszczędności, gospodarstwa domowe biorą pod uwagę całość podatków, które przyjdzie im zapłacić w związku z wydatkami konsumpcyjnymi.

Uwzględniając (21), prywatne inwestycje w kapitał ludzki i w kapitał produkcyjny można zapisać w postaci:

$$I_H = \gamma_H \tilde{Y}_d = \gamma_H (Y - T_1 - \nu T_2 + G_T), \quad (22)$$

$$I_K = \gamma_K \tilde{Y}_d = \gamma_K (Y - T_1 - \nu T_2 + G_T). \quad (23)$$

Oczywiście $\gamma = \gamma_H + \gamma_K$. Z (19) wynika, że konsumpcja sektora prywatnego wynosi:

$$C = Y_d - S = Y - T_1 - T_2 + G_T - S. \quad (24)$$

Zauważmy, że równania (21) i (24) są nawzajem powiązane. Po uwzględnieniu równania (15) widać bowiem, że zgodnie z (21) oszczędności zależą od konsumpcji, a jednocześnie zgodnie z (24) konsumpcja zależy od oszczędności. Dla wygody warto ten układ równań rozwiązać. Poprzez proste podstawienia i przekształcenia, z (15), (21) i (24) otrzymujemy⁶:

$$C = A_1 \cdot (Y - T_1 + G_T), \text{ gdzie } A_1 = \frac{1 - \gamma}{1 + \tau_C(1 - \gamma\nu)}, \quad (25)$$

$$S = A_2 \gamma \cdot (Y - T_1 + G_T), \text{ gdzie } A_2 = \frac{1 + \tau_C(1 - \nu)}{1 + \tau_C(1 - \gamma\nu)}. \quad (26)$$

Uwzględniając (14) i (17) oraz (6)–(8), równanie (26) można zapisać w postaci:

$$S = A_2 \gamma \cdot [(1 - \alpha \tau_K - \beta \tau_L - (1 - \alpha - \beta) \tau_H + \gamma_T) Y + \tau_K \delta_K K]. \quad (27)$$

Z równań (21), (22), (23) i (27) wynika, że:

$$I_H = \frac{\gamma_H}{\gamma} \cdot S = A_2 \gamma_H \cdot [(1 - \alpha \tau_K - \beta \tau_L - (1 - \alpha - \beta) \tau_H + \gamma_T) Y + \tau_K \delta_K K], \quad (28)$$

$$I_K = \frac{\gamma_K}{\gamma} \cdot S = A_2 \gamma_K \cdot [(1 - \alpha \tau_K - \beta \tau_L - (1 - \alpha - \beta) \tau_H + \gamma_T) Y + \tau_K \delta_K K]. \quad (29)$$

Równania dynamiki kapitału fizycznego i ludzkiego mają postać:

$$\dot{K} = I_K - \delta_K K, \quad 0 < \delta_K < 1, \quad (30)$$

$$\dot{H} = G_E + I_H - \delta_H H, \quad 0 < \delta_H < 1. \quad (31)$$

⁶ Dla uproszczenia zapisów w dalszej części artykułu pewne wyrażenia będące funkcjami wyłącznie parametrów modelu będziemy oznaczać symbolami A_1, A_2 itd.

Dzieląc te równania obustronnie odpowiednio przez K oraz H , otrzymujemy stopy wzrostu:

$$\hat{K} = \frac{\dot{K}}{K} = \frac{I_K}{K} - \delta_K, \quad (32)$$

$$\hat{H} = \frac{\dot{H}}{H} = \frac{G_E + I_H}{H} - \delta_H. \quad (33)$$

Uwzględniając (29), równanie (32) można zapisać w postaci:

$$\hat{K} = \gamma_K A_2 A_3 \frac{Y}{K} + A_4, \quad (34)$$

gdzie

$$A_3 = 1 - \alpha\tau_K - \beta\tau_L - (1 - \alpha - \beta)\tau_H + \gamma_T, \quad (35)$$

$$A_4 = (A_2\gamma_K\tau_K - 1)\delta_K. \quad (36)$$

Podobnie można przekształcić równanie (33), wykorzystując (18) i (28):

$$\hat{H} = A_5 \frac{Y}{H} + A_6 \frac{K}{H} - \delta_H, \quad (37)$$

gdzie

$$A_5 = \gamma_E + \gamma_H A_2 A_3, \quad (38)$$

$$A_6 = \gamma_H A_2 \tau_K \delta_K. \quad (39)$$

Korzystając z (4), stopy wzrostu (34) i (37) zapiszmy w postaci:

$$\hat{K} = A_2 A_3 \gamma_K A \left(\frac{K}{H} \right)^{\alpha + \beta - 1} + A_4, \quad (40)$$

$$\hat{H} = A_5 A \left(\frac{K}{H} \right)^{\alpha + \beta} + A_6 \frac{K}{H} - \delta_H. \quad (41)$$

Twierdzenie 2 (dowód w Aneksie)

W długim okresie gospodarka dąży do stanu równowagi dynamicznej, charakteryzującego się równomiernym wzrostem zmiennych K , H oraz Y . Istnieje dokładnie jeden taki stan równowagi i jest on globalnie asymptotycznie stabilny, tzn. gospodarka wytrącona z tego stanu z czasem samoczynnie do niego powraca.

W stanie równowagi dynamicznej zachodzi równość $\hat{Y} = \hat{H} = \hat{K}$. Zatem stopę równomiernego wzrostu (SRW) można znaleźć, rozwiązując równanie powstałe przez przyrównanie prawych stron wzorów (40) i (41). Ponieważ jest to równanie niewymierne, nie można go rozwiązać analitycznie (tzn. podać wzoru analitycznego na SRW), a jedynie numerycznie. Mimo to możliwe jest przeprowadzenie jakościowej analizy wrażliwości, tzn. określenie, czy wzrost/spadek wartości poszczególnych parametrów decyzyjnych wpływa na SRW pozytywnie czy negatywnie.

3. Jakościowa analiza wrażliwości

W celu zbadania zależności między SRW a poszczególnymi parametrami decyzyjnymi określimy najpierw, w jaki sposób zmiana tych parametrów wpływa na wyrażenia A_2, \dots, A_6 . Następnie na podstawie wzorów (40) i (41) ustalimy, w jakim kierunku przesuwiają się wykresy funkcji $\hat{K}(K/H)$ i $\hat{H}(K/H)$ oraz jak przemieszcza się rzędna ich punktu przecięcia, czyli SRW. Wyniki analizy podsumowuje tabela 1.

Tabela 1
Jakościowa analiza wrażliwości

	$\tau_K \uparrow$	$\tau_H \uparrow$	$\tau_L \uparrow$	$\tau_C \uparrow$	$\gamma_K \uparrow$	$\gamma_T \uparrow$	$\gamma_E \uparrow$	$\gamma_H \uparrow$
A_2	=	=	=	↓	↑	=	=	=
A_3	↓	↓	↓	=	=	↑	=	=
A_4	↑	=	=	↓	↑	=	=	=
A_5	↓	↓	↓	↓	↑	↑	↑	↑
A_6	↑	=	=	↓	↑	=	=	↑
wykres $\hat{K}(K/H)$?	↓	↓	↓	↑	↑	=	=
wykres $\hat{H}(K/H)$?	↓	↓	↓	↑	↑	↑	↑
SRW	?	↓	↓	↓	↑	↑	↑	↑

Źródło: obliczenia własne.

Szczegółowy opis wszystkich elementów tabeli 1 byłby nieco nużący, przyjrzyjmy się jednak (dla przykładu) parametrowi τ_C . Łatwo wykazać, że wzrost tej stawki podatkowej powoduje spadek wartości wyrażen A_2, A_4, A_5 i A_6 , a nie wpływa na A_3 . To oznacza, że wykresy obu funkcji \hat{K} i \hat{H} „przesuwają się w dół” (ściślej: dla dowolnego $K/H > 0$ wartości obu funkcji będą niższe). Zatem ich punkt przecięcia znajdzie się niżej, czyli SRW spadnie. Stąd wniosek: podniesienie stopy opodatkowania konsumpcji wpływa negatywnie na stopę wzrostu równomiernego.

Na podstawie tabeli 1 można sformułować

Twierdzenie 3

Stopa równomiernego wzrostu (SRW) jest rosnącą funkcją wszystkich trzech stóp inwestycji: publicznych i prywatnych inwestycji w kapitał ludzki oraz prywatnych inwestycji w kapitał produkcyjny. Jednocześnie SRW jest malejącą funkcją stóp opodatkowania konsumpcji, kapitału ludzkiego i pracy. Natomiast zależność między stopą opodatkowania kapitału a SRW nie jest jednoznaczna.

Z twierdzenia wynika, że wzrost zarówno podatków dochodowych, jak i konsumpcyjnych obniża stopę wzrostu gospodarczego. Nie wiadomo jednak, czy dotyczy to również opodatkowania kapitału. Ponadto twierdzenie ma charakter jakościowy (a nie ilościowy), tzn. nie wiadomo, jak silny jest wpływ zmian opodatkowania na stopę wzrostu gospodarki. Kwestii tej nie da się rozstrzygnąć analitycznie, ponieważ nie można analitycznie wyznaczyć SRW. Dlatego konieczne jest przeprowadzenie analiz numerycznych. Analizę taką przeprowadzimy, wykorzystując dane makroekonomiczne dla gospodarki Polski za okres ostatnich 12 lat (2000–2011) zebrane przez Eurostat.

4. Kalibracja modelu dla gospodarki Polski

Parametry technologiczne

Elastyczności funkcji produkcji typu (2) były szacowane w wielu pracach empirycznych, np. Mankiw, Romer, Weil (1992), Manuelli, Seshadri (2005), Cichy (2008). Zwykle są to wielkości zbliżone, przyjmujemy zatem, że są jednakowe: $\alpha = \beta = 1 - \alpha - \beta = 1/3$. Stopa deprecjacji kapitału, według różnych badań, waha się w przedziale od 3,5% do 7%. Przyjmujemy, podobnie jak w pracy Konopczyński (2012), że $\delta_K = 4\%$. W obliczeniach przyjmujemy, że kapitał ludzki ulega deprecjacji w tempie $\delta_H = 1,5\%$. Jest to wartość bliska szacunkom empirycznym, jakie znaleźć można np. w pracach Manuelli, Seshadri (2005), Arrazola, de Hevia (2004). Konieczne jest też oszacowanie realnej stopy zwrotu z kapitału. Z (6) wynika, że w równowadze $r = \alpha \cdot Y/K - \delta_K$. Wartość Y/K jest trudna do oszacowania ze względu na brak odpowiednich danych o zasobie kapitału w Polsce. Dlatego, identycznie jak w pracy Konopczyński (2012), do obliczeń przyjmujemy średnią wartość dla 22 państw OECD, która wynosi 1/3. Wówczas realna stopa zwrotu z kapitału wynosi $r = 1/3 \cdot 1/3 - 0,04 = 7,11\%$. Liczba ta jest bliska danym empirycznym, o czym pisaliśmy we wspomnianej pracy (s. 705). Do obliczeń przyjmujemy również $\nu = 0,5$.

Stopy oszczędności (inwestycji) i transferów socjalnych

Udział pieniężnych transferów socjalnych (głównie renty i emerytury, ale również zasiłki dla bezrobotnych, zasiłki chorobowe, macierzyńskie i pomoc społeczna w formie pieniężnej) w PKB był równy średnio 15,5% PKB, przyjmujemy zatem $\gamma_T = 15,5\%$.

Stopę inwestycji w kapitał produkcyjny γ_K można skalibrować na podstawie wzorów (21) i (29), z których wynika, że:

$$\gamma_K = \gamma \frac{I_K}{S} = \frac{I_K}{Y - T_1 - \nu T_2 + G_T} = \frac{I_K/Y}{1 - T_1/Y - \nu T_2/Y + G_T/Y}. \quad (42)$$

Zgodnie z danymi Eurostatu nakłady brutto na środki trwałe (inwestycje) w Polsce w latach 2000–2011 kształtowały się średnio na poziomie 20,1% PKB.

W tym samym okresie podatki konsumpcyjne stanowiły średnio 12,1% PKB⁷. Eurostat podaje również udział wszystkich podatków (wraz ze składkami na ubezpieczenia społeczne) w PKB. Wynosił on w latach 2000–2011 średnio 32,7%. Wskaźnik ten uwzględnia również kilka innych drobnych podatków i opłat, ale podatki dochodowe i konsumpcyjne mają w nim zdecydowanie największy udział. Przyjmijmy zatem, że $T_1/Y = T/Y - T_2/Y = 32,7\% - 12,1\% = 20,6\%$. Wówczas ze wzoru (42) wynika, że:

$$\gamma_K = \frac{I_K/Y}{1 - T_1/Y - vT_2/Y + G_T/Y} = \frac{20,1\%}{1 - 20,6\% - 0,5 \cdot 12,1\% + 15,5\%} = 22,6\%. \quad (43)$$

Analogicznie oszacujemy stopę inwestycji prywatnych w kapitał ludzki γ_H . Ze wzorów (21) i (28) wynika, że:

$$\gamma_H = \gamma \frac{I_H}{S} = \frac{I_H}{Y - T_1 - vT_2 + G_T} = \frac{I_H/Y}{1 - T_1/Y - vT_2/Y + G_T/Y}. \quad (44)$$

Z danych Eurostatu wynika, że w okresie 2000–2009 (brak nowszych danych) prywatne wydatki na edukację w Polsce stanowiły średnio 0,62% PKB. Na podstawie (44) otrzymujemy:

$$\gamma_H = \frac{0,62\%}{1 - 20,6\% - 0,5 \cdot 12,1\% + 15,5\%} = 0,70\%. \quad (45)$$

Według Eurostatu publiczne wydatki na edukację w Polsce w latach 2002–2010 wynosiły przeciętnie 5,84% PKB⁸, zatem na podstawie wzoru (18) przyjmujemy, że $\gamma_E = 5,84\%$.

Przeciętne (efektywne) stopy opodatkowania

Eurostat podaje, że przeciętne stawki opodatkowania (*implicit tax rates*) dochodów z kapitału oraz konsumpcji w okresie 2000–2010 (brak nowszych danych) wynosiły odpowiednio $\tau_K = 21,2\%$, $\tau_C = 19,4\%$. Natomiast przeciętna stopa opodatkowania pracy⁹ wynosiła w tym okresie $\tau_L = 32,8\%$. O ile nam wiadomo, nie ma wiarygodnych danych statystycznych o opodatkowaniu kapitału ludzkiego. Istnieją jednak pewne prace z pogranicza teorii i empirii, które dają cenne wskazówki – na przykład Heckman, Jacobs (2010) i Gordon, Tchilinguirian (1998). Wyższy poziom kapitału ludzkiego (edukacji) oznacza wyższe zarobki, a zatem w krajach mających silnie progresywny system podatkowy (np. kraje skandynawskie) stopy opodatkowania kapitału ludzkiego są z pewnością wyższe niż stopy opodatkowania

⁷ Wynik uzyskany przez przemnożenie średniej efektywnej stawki opodatkowania konsumpcji $\tau_C = 19,4\%$ przez średni udział konsumpcji w PKB według GUS (62,2%).

⁸ Zgodnie z klasyfikacją wydatków budżetowych COFOG.

⁹ Eurostat oblicza ten wskaźnik, dzieląc kwotę wszystkich podatków od wynagrodzeń wraz ze składkami na ubezpieczenia społeczne przez wynagrodzenia brutto. (*Ratio of taxes and social security contributions on employed labour income to total compensation of employees.*)

wania pracy prostej. Poza tego rodzaju ogólnikami, próżno szukać w literaturze metod mierzenia tych stóp, podobnie zresztą, jak ogólnie akceptowanych metod pomiaru kapitału ludzkiego. Pomocna będzie OECD Tax Database, która zawiera efektywne wskaźniki opodatkowania pracy¹⁰ dla różnych poziomów dochodu: 67% średniej płacy w danym kraju, 100%, 133%, 167%. W przypadku wielu państw widoczna jest silna progresja, np. w Finlandii stawka przy 67% dochodu wynosi 36%, a przy 167% już 48%. Tymczasem w Polsce progresja jest bardzo łagodna, w 2012 r. przy 67% dochodu stawka efektywna wynosiła 33,3%, a przy 167% – 35%. Podobnie jest w całym okresie 2000–2010. Mimo stosowania w Polsce progresywnej skali opodatkowania dochodów osobistych, efektywne stawki były zbliżone¹¹. Przyjmijmy zatem, że przeciętna stawka opodatkowania kapitału ludzkiego jest taka sama jak pracy prostej: $\tau_H = \tau_L$.

Niestety, gdyby przyjąć (za Eurostatem), że $\tau_H = \tau_L = 32,8\%$, to po dokończeniu kalibracji według niżej opisanej procedury okaże się, że model dość mocno przeszacowuje łączną kwotę podatków dochodowych (o ok. 5% PKB). Przypuszczalnie wynika to z faktu, że przyjęta w modelu koncepcja pracy i kapitału ludzkiego niezupełnie odpowiada statystykom Eurostatu dotyczącym opodatkowania. W szczególności podawana przez Eurostat efektywna stawka opodatkowania dochodów z pracy nie uwzględnia osób samodzielnie prowadzących firmy, ani członków ich rodzin zatrudnionych w tychże firmach itp. Dochody takich przedsiębiorców są w statystyce Eurostatu ujmowane jako zyski firm¹². Tymczasem tego rodzaju przedsiębiorcy zdecydowanie odpowiadają naszej koncepcji kapitału ludzkiego (oraz w pewnej części pracy prostej). Zatem w naszym modelu stawki opodatkowania kapitału ludzkiego, a także pracy powinny być niższe niż 32,8%, ale ze statystyk nie wynika dokładnie jakie. Zatem stawki te skalibrujemy, tzn. przyjmijmy takie wartości, dla których w modelu uzyskamy zgodny ze statystyką (zob. wyżej) udział podatków dochodowych w PKB równy 20,6%. W ten sposób dostajemy stawki $\tau_H = \tau_L = 24,1\%$. Są one o ok. 1/4 niższe niż podawane przez Eurostat.

Pierwszy etap kalibracji kończymy obliczeniem wartości wyrażeń A_i . Nie podajemy tu tych wartości, gdyż nie mają one interpretacji ekonomicznej – są to tylko wyrażenia pomocnicze. Znając te wartości, ze wzoru (32) obliczamy przeciętną stopę wzrostu kapitału w okresie 2000–2011:

$$\hat{K} = \gamma_K A_2 A_3 \frac{Y}{K} + A_4 = 2,70\%. \quad (46)$$

Warto zwrócić uwagę, że wynik ten nie jest oparty na żadnych statystycznych danych o wielkości kapitału produkcyjnego – jest to wyłącznie rezultat przyjętych

¹⁰ Tzw. klin podatkowy, z uwzględnieniem składek na ubezpieczenia społeczne.

¹¹ Zapewne jest wiele przyczyn tej *de facto* prawie liniowej skali efektywnego opodatkowania. Jedną z nich może być możliwość wykorzystania przy wyższych dochodach różnych ulg podatkowych, bardzo w Polsce popularnych. Pewne znaczenie mogą mieć nawet podwyższone (50%) koszty uzyskania przychodów w przypadku działalności twórczej.

¹² Szczegółowe wyjaśnienia metodologiczne znajdują się w publikacji Eurostat (2010), Annex B.

w modelu założeń. Przeciętna stopa wzrostu PKB w Polsce w latach 2000–2011 wynosiła 3,48% (średnia geometryczna). Znając tę wielkość, możemy oszacować tempo wzrostu kapitału ludzkiego na podstawie równania (A4), z którego wynika, że

$$\hat{H} = \frac{\hat{Y} - (\alpha + \beta)\hat{K}}{(1 - \alpha - \beta)} = \frac{3,48\% - \frac{2}{3} \cdot 2,70\%}{1/3} = 5,03\%. \quad (47)$$

Uzyskane wyniki pokazują, że w latach 2000–2011 wzrost gospodarczy w Polsce był oparty głównie na bardzo szybkim wzroście zasobu kapitału ludzkiego, a dopiero w drugiej kolejności na akumulacji kapitału produkcyjnego. Imponujący wzrost kapitału ludzkiego w Polsce znajduje potwierdzenie w wielu wskaźnikach dotyczących edukacji – gwałtownym wzroście liczby studentów, doktoratów itd. Warto zauważyć, że stopa wzrostu kapitału ludzkiego na poziomie 5% oznacza, że jego zasób podwaja się w ciągu zaledwie 15 lat.

Do przeprowadzenia obliczeń (symulacji) konieczne jest jeszcze oszacowanie wartości parametru A . Najpierw z równania (37) wyznaczamy proporcję

$$\frac{K}{H} = \frac{\hat{H} + \delta_H}{A_5 Y/K + A_6} = 3,0347. \quad (48)$$

Następnie parametr A wyznaczamy, przekształcając odpowiednio wzór (4):

$$A = \frac{Y}{K^{\alpha + \beta} H^{1 - \alpha - \beta}} = \frac{Y}{K} \cdot \left(\frac{K}{H}\right)^{1 - \alpha - \beta} = 0,4826. \quad (49)$$

W celu przeprowadzenia obliczeń należy też przyjąć pewne wartości początkowe zmiennych K , H oraz L . Dwie z nich (K oraz L) można przyjąć zupełnie dowolnie, jeśli będą nas interesować wyłącznie stopy wzrostu oraz relacje (proporcje) między zmiennymi. Zatem przyjmiemy $L(0) = 1$ oraz $K(0) = 300$. Jest to wygodne, bo wówczas $Y(0) = 100$ i wartości wszystkich pozostałych zmiennych pokazują jednocześnie ich procentowy udział w PKB. Z (48) wynika, że $H(0) = 98,86$.

Podsumowując, mamy następujący bazowy zestaw wartości parametrów oraz wartości początkowych czynników produkcji:

$$\begin{aligned} A &= 0,4826, \alpha = 1/3, \beta = 1/3, \delta_K = 4\%, \delta_H = 1,5\%, \nu = 0,5, \\ \gamma_K &= 22,6\%, \gamma_H = 0,70\%, \gamma_E = 5,84\%, \gamma_E = 15,5\%, \\ \tau_K &= 21,2\%, \tau_C = 19,4\%, \tau_H = \tau_L = 24,1\%, \\ L(0) &= 1, K(0) = 300, H(0) = 98,86. \end{aligned} \quad (50)$$

5. Scenariusz bazowy

Ustalony bazowy zestaw parametrów (50) generuje oczywiście wyniki (tzn. proporcje C/Y , I_K/Y , I_H/Y , T_1/Y , T_2/Y , G_T/Y , G_E/Y oraz stopę wzrostu PKB¹³), dokładnie odpowiadające danym (przeciętnym) o gospodarce Polski w latach 2000–2011.

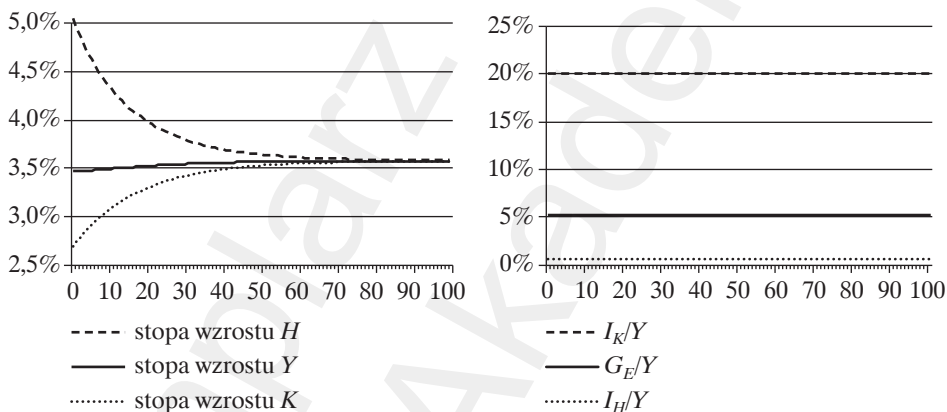
¹³ Wskaźniki te są przedstawione w tabeli 3.

Nie ma w tym nic dziwnego – w istocie na tym polega kalibracja modelu. Obliczone dla $t = 0$ stopy wzrostu wynoszą:

$$\hat{Y} = 3,48\%, \hat{K} = 2,70\%, \hat{H} = 5,03\%.$$

Stopy te nie są jednakowe, a więc gospodarka Polski nie znajduje się jeszcze na ścieżce równomiernego wzrostu. Rozwiązując równanie powstałe przez przyrównanie prawych stron wzorów (40) i (41), znajdujemy stopę równomiernego wzrostu (SRW) w scenariuszu bazowym. Wynosi ona 3,58%, a więc jest nieco wyższa od przeciętnego tempa wzrostu odnotowanego w latach 2000–2011. W celu zobrazowania procesu dojścia do ścieżki równomiernego wzrostu przedstawiamy dwa wykresy ilustrujące wybrane trajektorie. Zostały one wyznaczone według modelu w wersji z czasem dyskretnym.

Rysunek 1
Zbieżność do ścieżki równomiernego wzrostu



6. Kilka scenariuszy obniżki podatków w Polsce

Z twierdzenia 3 wiemy, że SRW jest malejącą funkcją stóp opodatkowania konsumpcji, kapitału ludzkiego i pracy, natomiast zależność między stopą opodatkowania kapitału a SRW nie jest jednoznaczna. Sprawdźmy zatem, jakie byłyby efekty obniżenia poszczególnych rodzajów podatków w modelu skalibrowanym dla Polski. Rozważmy cztery scenariusze¹⁴:

¹⁴ Warto zauważyć, że kalibracja modelu została przeprowadzona według danych z lat 2000–2011 dotyczących faktycznego PKB, a nie tzw. potencjalnego PKB, który odpowiadałby pełnemu wykorzystaniu dostępnych czynników produkcji. Z tego względu przedstawione niżej symulacje należy interpretować jako rezultaty, jakie gospodarka Polski mogłaby osiągać, gdyby stopień wykorzystania czynników produkcji był w przyszłości (średnio rzecz biorąc) na podobnym poziomie jak w latach 2000–2011. W szczególności gdyby bezrobocie kształtowało się (średnio) na podobnym poziomie jak w tymże okresie.

- a) obniżenie stawki danego podatku o 1 p.p.
- b) obniżenie stawki danego podatku o 5 p.p.
- c) obniżenie stawek wszystkich podatków o 1 p.p.
- d) obniżenie stawek wszystkich podatków o 5 p.p.

Tabela 2 zawiera obliczone we wszystkich tych scenariuszach stopy równomiernego wzrostu (SRW). We wszystkich bez wyjątku przypadkach są one wyższe od SRW ze scenariusza bazowego (3,48%). Aby lepiej uzmysłowić sobie długofalowy efekt obniżenia podatków, w tabeli zamieszczamy również liczby pokazujące, o ile procent bogatsi bylibyśmy (ściśle: o ile procent wyższy byłby PKB) w porównaniu ze scenariuszem bazowym po upływie 30 lat (czcionka pogrubiona i pochylona). Wskaźniki te są wyznaczone na podstawie symulacji dla modelu w wersji dyskretnej przy założeniu, że obniżenie podatków następuje „od jutra”, czyli w momencie $t = 0$. Obliczone są w następujący sposób:

$$\text{zysk po 30 latach} = \frac{Y(t = 30) \text{ w danym scenariuszu}}{Y(t = 30) \text{ w scenariuszu bazowym}} - 1. \quad (51)$$

Tabela 2**Wyniki symulacji dla Polski – różne scenariusze obniżki podatków**

	Obniżka o 1 p.p.	Obniżka o 5 p.p.
τ_L	3,59%	3,66%
	0,5%	2,5%
τ_K	3,59%	3,63%
	0,3%	1,6%
τ_H	3,59%	3,66%
	0,5%	2,5%
τ_C	3,59%	3,65%
	0,4%	2,2%
Obniżenie wszystkich stawek naraz	3,64%	3,87%
	1,7%	9,0%

Źródło: obliczenia własne.

Spśród przedstawionych możliwości najkorzystniejsze byłoby obniżenie wszystkich stawek o 5 p.p., co dałoby po 30 latach PKB aż o 9,0% wyższy niż w scenariuszu bazowym. Przyjrzyjmy się dokładniej temu scenariuszowi. Tabela 3 zawiera zestawienie podstawowych wskaźników makroekonomicznych w tymże scenariuszu w porównaniu z scenariuszem bazowym.

Po obniżeniu wszystkich stawek o 5 p.p. poziom obciążenia gospodarki podatkami wyniósłby 26,1%, a więc byłby zbliżony do występującego obecnie w Stanach Zjednoczonych (25%), Korei Płd. (26%) i Japonii (27%). Bezpośrednim efektem obniżenia podatków byłby wzrost oszczędności sektora prywatnego w relacji do

Tabela 3
Gospodarka w scenariuszu obniżenia wszystkich stawek podatkowych o 5 p.p.

Wskaźniki (w %)	Scenariusz bazowy	Obniżka wszystkich stawek o 5 p.p.
Stopa równomiernego wzrostu (SRW)	3,58	3,87 (efekt po 30 latach +9,0%)
C/Y	61,9	67,4
T/Y	32,9	26,1
S/Y	20,7	22,0
I_K/Y	20,0	21,3
G_E/Y	5,8	5,8
I_H/Y	0,6	0,7

Źródło: obliczenia własne.

PKB (z 20,7% do 22%) oraz związany z tym wzrost inwestycji w kapitał produkcyjny (z 20% do 21,3%) oraz pewien wzrost prywatnych wydatków na edukację. Nastąpiłoby przyspieszenie akumulacji zarówno kapitału rzeczowego, jak i ludzkiego, co wprowadziłoby gospodarkę na wyższą ścieżkę równomiernego wzrostu. W rezultacie SRW (długookresowa, przeciętna stopa wzrostu PKB) zwiększyłaby się o ok. 0,3 p.p. (*ceteris paribus*), co po upływie 30 lat dałoby PKB wyższy aż o 9% niż w scenariuszu bazowym.

Warto podkreślić, że ten scenariusz wiąże się ze znacznymi zmianami strukturalnymi w gospodarce. Niższe wpływy z podatków, przy zachowaniu 15,5% udziału pieniężnych transferów socjalnych w PKB (głównie renty i emerytury) oraz 5,8% udziału publicznych wydatków na edukację w PKB, odbiłyby się negatywnie na konsumpcji zbiorowej, a więc wydatkach na obronę narodową, bezpieczeństwo publiczne, ochronę zdrowia, administrację publiczną, ochronę środowiska itp.¹⁵ Tę lukę musiałaby wypełnić zwiększona konsumpcja sektora prywatnego. Dzięki redukcji podatków zapewne nie byłoby to specjalnie trudne, a w przeprowadzonych symulacjach wyrazem tej strukturalnej zmiany jest zwiększenie udziału prywatnej konsumpcji w PKB z 61,9% do 67,4%. I znów byłby to wskaźnik znacznie bardziej odpowiadający Stanom Zjednoczonym, gdzie udział konsumpcji sektora prywatnego w PKB wynosi ok. 70%.

¹⁵ Wpłynęłyby także negatywnie na wielkość inwestycji publicznych, których przedstawiony model nie uwzględnia. Szczegółowa klasyfikacja wydatków budżetowych stosowana przez Eurostat (zgodna z ESA 95) została opisana w publikacji United Nations (1999).

7. Zmiana struktury dochodów podatkowych

Przedstawiony w poprzednim punkcie scenariusz znacznego obniżenia wszystkich podatków w praktyce byłby dość trudny do zrealizowania ze względu na wspomniane zmiany strukturalne – częściowe zastąpienie konsumpcji publicznej przez prywatną. Przyjrzyjmy się zatem scenariuszowi znacznie łatwiejszemu do realizacji, w którym zredukowane zostaną podatki dochodowe, a jednocześnie podwyższone podatki od konsumpcji, tak aby łączne wpływy do budżetu państwa nie zmieniły się. W scenariuszu tym stawki wszystkich trzech podatków dochodowych zostaną zredukowane o 5 p.p., a stawka opodatkowania konsumpcji podniesiona tak, aby udział podatków w PKB był identyczny jak w scenariuszu bazowym. Rezultaty obliczeń zawiera tabela 4.

Tabela 4

**Scenariusz redukcji podatków dochodowych
zrekompensowanej podwyższeniem opodatkowania konsumpcji**

Wskaźniki (w %)	Scenariusz bazowy $\tau_K = 21,2\%$, $\tau_H = \tau_L = 24,1\%$, $\tau_C = 19,4\%$	Scenariusz zmodyfikowany $\tau_K = 16,2\%$, $\tau_H = \tau_L = 19,1\%$, $\tau_C = 26,8\%$
Stopa równomiernego wzrostu (SRW)	3,58	3,69 (efekt po 30 latach +3,5%)
C/Y	61,9	61,4
T/Y	32,9	32,9
S/Y	20,7	21,2
I_K/Y	20,0	20,6
G_E/Y	5,8	5,8
I_H/Y	0,6	0,6

Źródło: obliczenia własne.

Przedstawione wyniki obliczeń pokazują, że taka zmiana struktury podatków byłaby korzystna dla wzrostu gospodarczego, a zarazem nie wymagałaby prawie żadnych zmian strukturalnych. Wielkość dochodów budżetowych (z założenia) byłaby zachowana, a więc również konsumpcja publiczna i inne wydatki budżetowe nie ucierpiałyby. Pozytywnym efektem redukcji podatków dochodowych przy

jednoczesnym podwyższeniu opodatkowania konsumpcji byłoby pewne zwiększenie skłonności sektora prywatnego do oszczędzania, co skutkowałoby większymi inwestycjami (w kapitał rzeczowy i w edukację), dzięki czemu gospodarka przesunęłaby się na nieco wyższą ścieżkę równomiernego wzrostu. Po 30 latach PKB byłby o 3,5% wyższy niż w scenariuszu bazowym.

8. Scenariusze podwyżki wydatków na edukację (publicznych i prywatnych)

Tabela 5 przedstawia efekty podwyższenia stóp inwestycji publicznych oraz prywatnych w kapitał ludzki.

Tabela 5
Scenariusze podwyższenia wydatków na edukację

Wskaźniki (w %)	Scenariusz bazowy $\gamma_K = 5,84\%$ $\gamma_H = 0,70\%$	Wzrost publicznych wydatków na edukację o 1% PKB $\gamma_E = 6,84\%$	Wzrost prywatnych wydatków na edukację o 1% PKB $\gamma_H = 1,83\%$
Stopa równomiernego wzrostu (SRW)	3,58	3,89 efekt po 30 latach +9,4%	3,90 efekt po 30 latach +9,6%
C/Y	61,9	61,9	61,0
T/Y	32,9	33,0	32,8
S/Y	20,7	20,6	21,7
I_K/Y	20,0	20,0	20,0
G_E/Y	5,8	6,8	5,8
I_H/Y	0,6	0,6	1,6

Źródło: obliczenia własne.

W pierwszym scenariuszu rząd zwiększa wydatki na edukację o 1% PKB kosztem konsumpcji publicznej. W rezultacie SRW rośnie o ok. 0,3 p.p. w porównaniu ze scenariuszem bazowym, co po 30 latach daje PKB wyższy aż o 9,4% niż w scenariuszu bazowym. Poza ograniczeniem konsumpcji publicznej (o 1% PKB), scenariusz ten nie wymaga żadnych znacznych zmian strukturalnych w gospodarce.

W drugim scenariuszu sektor prywatny zwiększa wydatki na edukację o 1% PKB kosztem indywidualnej konsumpcji. Efekty długofalowe są bardzo podobne – wzrost SRW do 3,9%, co daje po 30 latach skumulowany efekt wzrostu PKB o 9,6%. Zatem nie ma większego znaczenia, czy dodatkowe pieniądze na edukację pochodzą z ograniczenia konsumpcji zbiorowej, czy prywatnej – efekt jest prawie identyczny.

Podsumowanie

Z przedstawionej analizy wynikają następujące wnioski:

1. Podatki dochodowe i konsumpcyjne ograniczają wzrost gospodarczy, przy czym podatki dochodowe bardziej niż konsumpcyjne. Zatem należy minimalizować podatki dochodowe, a jeśli jednak trzeba zebrać określoną kwotę podatków, to najlepiej za pomocą podatków od konsumpcji.
2. Znaczne przyspieszenie wzrostu gospodarczego można osiągnąć, zachowując wpływy podatkowe w dotychczasowej wysokości. Wystarczy odpowiednio zmodyfikować strukturę dochodów podatkowych – zredukować podatki dochodowe i jednocześnie odpowiednio podwyższyć podatki od konsumpcji.
3. Kluczowe znaczenie dla tempa wzrostu gospodarczego ma poziom inwestycji w kapitał ludzki (wydatki na edukację). Nie ma przy tym większego znaczenia, czy dodatkowe pieniądze na edukację pochodzą z ograniczenia konsumpcji zbiorowej czy prywatnej.
4. Obniżając stawki podatków dochodowych i konsumpcyjnych w Polsce o 5 p.p., można podnieść roczne tempo wzrostu PKB o ok. 0,3 p.p., co oznaczałoby po 30 latach skumulowany efekt w postaci o 9% wyższego PKB, niż gdyby podatków nie zmieniać. Strukturalnie scenariusz ten przybliżyłby naszą gospodarkę do takich państw jak Stany Zjednoczone czy Korea Płd., gdzie obciążenie gospodarki podatkami jest znacznie niższe (wynosi ok. 25% PKB, podczas gdy w Polsce 33%), a udział konsumpcji indywidualnej znacznie wyższy (ok. 70% PKB, podczas gdy w Polsce ok. 62%).
5. Obniżając stawki podatków dochodowych w Polsce o 5 p.p., a jednocześnie podnosząc stawkę opodatkowania konsumpcji, tak aby łączne wpływy z podatków nie zmieniły się, uzyskamy przyspieszenie wzrostu gospodarczego o ok. 0,1 p.p. rocznie. Po 30 latach PKB byłby wówczas wyższy o 3,5%.
6. Trwałe zwiększenie nakładów na edukację o 1% PKB (kosztem konsumpcji publicznej lub prywatnej) wywarłoby podobny efekt jak obniżenie stawek wszystkich podatków o 5 p.p. Tempo wzrostu PKB wzrosłoby o ok. 0,3 p.p.
7. W latach 2000–2011 wzrost gospodarczy w Polsce był oparty głównie na bardzo szybkim wroście zasobu kapitału ludzkiego (w tempie 5% rocznie), a dopiero w drugiej kolejności na akumulacji kapitału produkcyjnego (2,7% rocznie).

Aneks

Dowód twierdzenia 1

Dzieląc równanie (12) obustronnie przez K i podstawiając (10), otrzymujemy wzór na stopę wzrostu kapitału produkcyjnego:

$$\hat{K} = \frac{\dot{K}}{K} = \gamma_K \frac{Y}{K} = \delta_K. \quad (\text{A1})$$

Podobnie, dzieląc równanie (13) obustronnie przez H i podstawiając (11), otrzymujemy wzór na stopę wzrostu kapitału ludzkiego:

$$\hat{H} = \frac{\dot{H}}{H} = \gamma_H \frac{Y}{H} = \delta_H. \quad (\text{A2})$$

Zauważmy, że jeżeli $\hat{K} < \hat{Y}$, to kapitał rośnie wolniej niż produkcja, więc iloraz Y/K z czasem rośnie, co zgodnie z (A1) oznacza, że rośnie również \hat{K} . I odwrotnie – jeżeli $\hat{K} > \hat{Y}$, to kapitał rośnie szybciej niż produkcja, więc iloraz Y/K z czasem rośnie, a więc \hat{K} maleje. Zatem z równania (A1) wynika, że z upływem czasu gospodarka zmierza do stanu (równowagi), w którym zachodzi równość $\hat{K} = \hat{Y}$. Analogiczny wniosek wynika z równania (A2): z upływem czasu gospodarka zmierza do stanu, w którym zachodzi równość $\hat{H} = \hat{Y}$. Zatem w długim okresie gospodarka dąży do równowagi dynamicznej, w której oba czynniki produkcji oraz sama produkcja rosną w identycznym tempie (tzw. wzrost równomierny):

$$\hat{K} = \hat{H} = \hat{Y}. \quad (\text{A3})$$

Z równań (A1) i (A2) wynika wprost, że istnieje dokładnie jeden taki stan równowagi i jest on globalnie asymptotycznie stabilny.

Aby znaleźć stan równowagi, należy rozwiązać układ równań (A3). Najpierw zauważmy, że z równania (4) wynika równość:

$$\hat{Y} = (\alpha + \beta)\hat{K} + (1 - \alpha - \beta)\hat{H}. \quad (\text{A4})$$

Z tego wynika, że jeżeli $\hat{K} = \hat{Y}$, to $\hat{K} = \hat{H} = \hat{Y}$, a więc układ równań (A3) można zredukować do postaci równania $\hat{K} = \hat{H}$. Niestety, równania tego nie da się rozwiązać analitycznie. Korzystając z (4), stopy wzrostu (A1) i (A2) zapiszmy w postaci:

$$\hat{K} = \gamma_K A \left(\frac{K}{H} \right)^{\alpha + \beta - 1} - \delta_K, \quad (\text{A5})$$

$$\hat{H} = \gamma_H A \left(\frac{K}{H} \right)^{\alpha + \beta} - \delta_H. \quad (\text{A6})$$

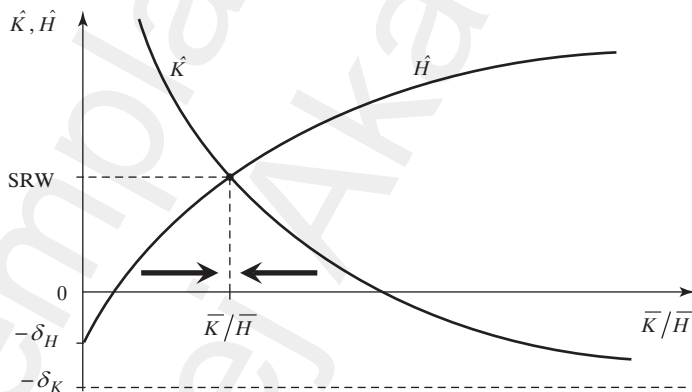
Z (A5) i (A6) wynika jednoznacznie, że równanie $\hat{K} = \hat{H}$ jest równaniem niewymiernym, które można rozwiązać jedynie numerycznie¹⁶. Wykażemy graficz-

¹⁶ Tylko w pewnych przypadkach szczególnych równanie to da się rozwiązać analitycznie. Na przykład dla $\alpha = \beta = 1/3$ równanie to da się przekształcić do postaci równania wielomianowego czwartego stopnia.

nie, że równanie to ma dokładnie jedno rozwiązanie (dla $K/H > 0$). W tym celu sporządzimy wykresy stóp wzrostu \hat{K} i \hat{H} jako funkcji ilorazu K/H . Łatwo wykazać, że funkcja $\hat{K}(K/H)$ jest malejąca, ściśle wypukła i $\hat{K} \xrightarrow{K/H \rightarrow +\infty} +\infty$ oraz $\hat{K} \xrightarrow{K/H \rightarrow +\infty} -\delta_K$. Z kolei funkcja $\hat{H}(K/H)$ jest rosnąca, ściśle wklęsła i $\hat{H}(K/H = 0) = -\delta_H$ oraz $\hat{H} \xrightarrow{K/H \rightarrow +\infty} +\infty$. Wykresy tych funkcji są przedstawione na rysunku A1. Ze względu na podane własności tych funkcji istnieje dokładnie jeden iloraz K/H , przy którym zachodzi równość $\hat{K} = \hat{H}$. Odpowiada mu rzędna punktu przecięcia wykresów funkcji \hat{K} i \hat{H} . Natomiast wartość obu funkcji w tym punkcie jest równa poszukiwanej stopie równomiernego wzrostu (SRW).

Rysunek A1 pokazuje również, że stan równowagi jest globalnie asymptotycznie stabilny. Zauważmy, że na lewo od punktu przecięcia wykresów zachodzi $\hat{K} > \hat{H}$, zatem z czasem K/H rośnie, co oznacza, że przesuujemy się z czasem w kierunku punktu przecięcia (w prawo). Natomiast na prawo od punktu przecięcia wykresów zachodzi $\hat{K} < \hat{H}$, zatem z czasem K/H maleje, co oznacza, że przesuujemy się z czasem w kierunku punktu przecięcia (w lewo). Kierunek ruchu ilustrują strzałki na wykresie.

Rysunek A1
Wykresy funkcji $\hat{K}(K/H)$ i $\hat{H}(K/H)$



Zauważmy, że wzrost wartości parametru γ_K lub spadek wartości parametru δ_K przesuwa wykres funkcji $\hat{K}(K/H)$ w górę. Analogicznie, wzrost wartości parametru γ_H lub spadek wartości parametru δ_H przesuwa wykres funkcji $\hat{H}(K/H)$ w górę. Zatem stopa równomiernego wzrostu jest rosnącą funkcją obu stóp inwestycji, a jednocześnie malejącą funkcją obu stóp deprecjacji.

Dowód twierdzenia 2

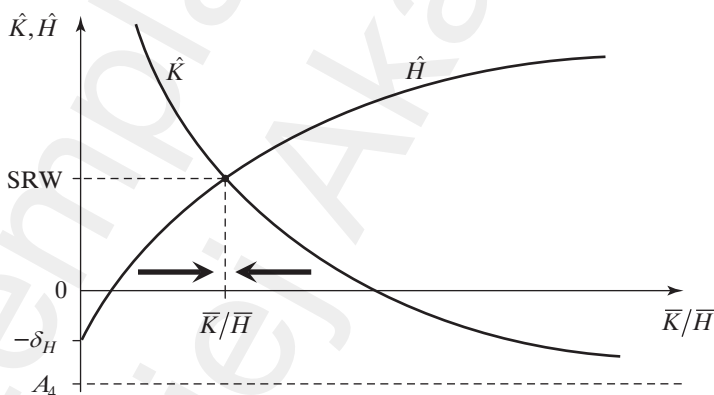
Najpierw określmy znaki wszystkich wyrażeń oznaczonych symbolami A_i . Przy przyjętych założeniach dotyczących znaków i wartości stóp podatkowych, stóp oszczędności i innych parametrów można łatwo wykazać, że:

$$A_2, A_3, A_5, A_6 > 0, \quad A_4 < 0 \quad \text{oraz} \quad A_2 \leq 1, A_6 < 1. \quad (A7)$$

Sporządźmy wykresy stóp wzrostu \hat{K} i \hat{H} danych wzorami (40) i (41), traktując je jako funkcje ilorazu K/H . Uwzględniając (A7), łatwo wykazać, że funkcja $\hat{K}(K/H)$ jest malejąca, ściśle wypukła i $\hat{K} \xrightarrow{K/H \rightarrow 0^+} +\infty$ oraz $\hat{K} \xrightarrow{K/H \rightarrow +\infty} A_4$. Z kolei funkcja $\hat{H}(K/H)$ jest rosnąca, ściśle wklęsła i $\hat{H}(K/H = 0) = -\delta_H$ oraz $\hat{H} \xrightarrow{K/H \rightarrow +\infty} +\infty$. Wykresy tych funkcji są przedstawione na rysunku A2. Ze względu na podane własności tych funkcji istnieje dokładnie jeden punkt przecięcia tych funkcji, w którym zachodzi równość $\hat{K} = \hat{H}$.

Zauważmy, że na lewo od punktu przecięcia wykresów zachodzi $\hat{K} > \hat{H}$, zatem z czasem K/H rośnie, co oznacza, że przesuwamy się z czasem w kierunku punktu przecięcia (w prawo). Natomiast na prawo od punktu przecięcia wykresów zachodzi $\hat{K} < \hat{H}$, zatem z czasem K/H maleje, co oznacza że przesuwamy się z czasem w kierunku punktu przecięcia (w lewo). (Kierunek ruchu ilustrują strzałki na wykresie). Zatem punkt ten jest globalnie asymptotycznie stabilnym stanem równowagi. W stanie równowagi zachodzi równość $\hat{K} = \hat{H}$, z czego biorąc pod uwagę (4) wynika, że także $\hat{Y} = \hat{K} = \hat{H}$.

Rysunek A2
Wykresy funkcji $\hat{K}(K/H)$ i $\hat{H}(K/H)$



Tekst wpłynął: 24 stycznia 2013 r. (poprawiona wersja 26 marca 2013 r.)

Bibliografia

- Acemoglu D., *Introduction to Modern Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton 2008.
- Angelopoulos K., Economides G., Kamas P., *Tax-spending Policies and Economic Growth: Theoretical Predictions and Evidence from the OECD*, „European Journal of Political Economy” 2007, nr 4.

- Arrazola M., de Hevia J., *More on the Estimation of the Human Capital Depreciation Rate*, „Applied Economics Letters” 2004, nr 3.
- Barro R., Sala-i-Martin X., *Economic Growth*, wyd. 2, MIT Press, Cambridge 1995.
- Cichy K., *Kapitał ludzki i postęp techniczny jako determinanty wzrostu gospodarczego*, Wyd. Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa 2008.
- Dhont T., Heylen F., *Employment and Growth in Europe and the US – the Role of Fiscal Policy Composition*, „Oxford Economic Papers” 2009, nr 61.
- Elmendorf D.W., Mankiw N.G., *Government Debt*, NBER Working Paper 6470, 1998.
- Eurostat, *Taxation Trends in the European Union – Data for the EU Member States, Iceland and Norway*, Luxembourg 2010.
- Gordon K., Tchilinguirian H., *Marginal Effective Tax Rates on Physical, Human and R&D Capital*, OECD Working Paper ECO/WKP(98)12, OECD, Paris 1998.
- Heckman J.J., Jacobs B., *Policies to Create and Destroy Human Capital in Europe*, NBER Working Paper 15742, 2010.
- Konopczyński M., *Wpływ opodatkowania na wzrost gospodarczy*, „Ekonomista” 2012, nr 6.
- Lee Y., Gordon R., *Tax Structure and Economic Growth*, „Journal of Public Economics” 2005, nr 5–6.
- Mankiw G.N., Romer D., Weil D., *A Contribution to the Empirics of Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics” 1992, nr 2.
- Manuelli R., Seshadri A., *Human Capital and the Wealth of Nations*, 2005 Meeting Papers 56, Society for Economic Dynamics 2005.
- United Nations, *European System of Accounts, 1995 edition (ESA 95), Classification of the Functions of Government (COFOG)*, 1999.

THE EFFECT OF TAXATION AND HUMAN CAPITAL ON ECONOMIC GROWTH IN POLAND

Summary

The author analyzes – with help of an econometric model – the relationship between tax rates and private and public expenditure on education and the GDP growth rate in the long run. He proves that income and consumption taxes hamper economic growth and the negative effect of taxation is stronger in case of consumption (expenditure) taxes. Using data on the Polish economy for the period 2000-2011, he proves that economic growth in Poland over the period was mainly based on a rapid increase in human capital (at a rate of 5% per year), with a less significance of capital accumulation (which rose 2,7% a year).

Next, the author presents some simulations showing the probable effects of the reduction of various tax rates. Cutting the main tax rates by 5 p.p. would increase the GDP growth rate by 0.3 p.p., which could result in a GDP level higher by 9% after 50 years; this would be tantamount to the reduction of the tax burden imposed on the economy from 33% of GDP at present to 26% of GDP in the future. A considerable acceleration of economic growth can also be achieved with the current amount of total tax revenue, by changing the structure of taxation, i.e. by increasing expenditure taxes and decreasing income taxes.

Of crucial importance for the rate of economic growth is the level of investment outlays for human capital (expenditure on education). A permanent increase in educational spending by 1% of GDP would give a similar growth effect as the decrease in all taxes by 5 p.p.: the GDP growth rate would rise by ca. 0.3 p.p. It is not so important whether the additional funds spent on education come from reducing public consumption or from cutting private consumption.

Keywords: fiscal policy, income tax, labor tax, capital tax, VAT, economic growth, AK model, human capital

JEL classification codes: H2, O4.

ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВ И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ НА ПРИМЕРЕ ПОЛЬШИ

Резюме

Автор с помощью эконометрической модели исследует зависимость между ставками налогов и частными и публичными расходами на образование и нормой роста ВВП в длительный период. Результаты показывают, что подоходные и потребительские налоги ограничивают экономический рост, причем в большей степени это касается подоходных налогов. На основании данных об экономике Польши за 2000–2011 гг. видно, что экономический рост в Польше опирался главным образом на очень быстрый рост ресурса человеческого капитала (5% в год), и только во вторую очередь на аккумуляцию производственного капитала (2,7% в год).

Затем автор проводит симуляции, демонстрирующие вероятные эффекты понижения отдельных видов налогов. Сокращение главных налоговых ставок на 5 процентных пунктов увеличило бы норму роста ВВП на величину около 0,3 процентного пункта, что дало бы спустя 30 лет кумулятивный эффект в виде на 9% более высокого ВВП. Это было бы равносильно сокращению налоговой нагрузки на экономику с нынешних 33% до 26% ВВП. Заметное ускорение экономического роста можно также достичь, сохраняя совокупные налоговые поступления на имеющемся уровне путём изменения структуры налогов, т.е. путём повышения налогообложения потребления и соответствующего понижения подоходных налогов.

Ключевое значение для темпов экономического роста имеет уровень инвестиции в человеческий капитал (расходы на образование). Устойчивое увеличение затрат на образование на 1 процентный пункт привело бы такой же эффект, как снижение ставок всех налогов на 5 процентных пунктов, а темпы роста ВВП повысились бы на 0,3 процентных пункта. При этом не имеет значения, что именно является источником дополнительных средств на образование – ограничение публичного потребления или частного.

Ключевые слова: фискальная политика, подоходные налоги, НДС, экономический рост, модель АК, человеческий капитал

egzemplarz okazowy
Polskiej Akademii Nauk

JAKUB KRONENBERG*

Gaz łupkowy w Polsce a „przekleństwo zasobów naturalnych”¹

Wprowadzenie

Dyskusje dotyczące wydobycia gazu łupkowego w Polsce, a w szczególności te, które odnoszą się do zagadnień ekonomicznych, w większości odzwierciedlają wysokie oczekiwania i optymistyczne założenia przyjmowane przez tych, którzy je prowadzą (por. Albrycht 2011; Albrycht i in. 2012). Tymczasem doświadczenia międzynarodowe pokazują, że bogate zasoby naturalne, a zwłaszcza nagle odkryte obfite zasoby, mogą mieć negatywny wpływ na gospodarkę. Zaobserwowano, że bogactwo naturalne często nie przekłada się nie tylko na dobrobyt społeczeństw, w których eksploatacja zasobów ma miejsce, ale nawet na wzrost PKB w tych krajach. Empiryczne badania wskazują, że dotyczy to przede wszystkim krajów rozwijających się, w których słabe instytucje² nie są w stanie zapewnić przełożenia wydobycia zasobów na dobrobyt czy wzrost gospodarczy (Brunnschweiler, Bulte 2008; Wick, Bulte 2009). Na podstawie takich obserwacji sformułowano hipotezę przekleństwa (klątwy) zasobów naturalnych (*resource curse*), zwaną czasem paradoksem obfitości (*paradox of plenty*).

Przekleństwo zasobów naturalnych może mieć różne nasilenie, a także różne przejawy. Może wiązać się ze spadkiem PKB, obniżeniem tempa wzrostu PKB, ale może też oznaczać utratę pewnych korzyści związanych z wydobyciem zasobów – niezrealizowanie wszystkich potencjalnych korzyści. Przejawy przekleństwa zasobów

* Dr Jakub Kronenberg – Katedra Wymiany Międzynarodowej, Uniwersytet Łódzki, e-mail kronenbe@uni.lodz.pl

¹ Dziękuję za uwagi, jakie do poprzednich wersji tego artykułu zgłosili dr hab. Mariusz Plich, prof. nadzw. UŁ, dr Jakub Boratyński oraz anonimowy Recenzent powołany przez Redakcję „Ekonomisty”. Artykuł powstał w ramach projektu „Perspektywa eksploatacji złóż gazu łupkowego w Polsce w świetle koncepcji »przekleństwa zasobów naturalnych«, finansowanego przez NCN (2011/01/B/HS4/04800).

² Instytucje rozumiane są tu jako systemy ustalonych i stosowanych reguł, które odpowiadają za relacje w społeczeństwie, co obejmuje zarówno przepisy prawne, system podatkowy, przyjęte normy zachowania, możliwości angażowania się lokalnych społeczności w podejmowanie dotyczących ich decyzji, jak i strukturę i kompetencje urzędów (Hodgson 2006).

bów naturalnych mogą mieć charakter ekonomiczny, instytucjonalny i społeczny. Hipoteza przekleństwa zasobów naturalnych dotyczy więc różnych potencjalnych zagrożeń wynikających z bogactwa zasobów, ale nie przesądza, czy i które aspekty wystąpią w konkretnej sytuacji (kraju).

Celem niniejszego artykułu jest dokonanie przeglądu zagadnień związanych z przekleństwem zasobów naturalnych. Tematyka wydobywania gazu łupkowego w Polsce stanowi użyteczny pretekst, aby odnieść się do tej hipotezy. Potencjalnie stanowi bowiem bardzo dobrą ilustrację analogicznej sytuacji, do jakiej odnosi się większość dyskusji na temat przekleństwa – nagłe odkrycie bogatych zasobów, rozbudzające wysokie oczekiwania, przy ograniczonych krajowych zdolnościach wydobywczych. Planując wydobywanie gazu łupkowego, warto więc korzystać z doświadczeń innych krajów, tak by zmaksymalizować korzyści społeczne związane z tym procesem.

Prowadzona tu analiza ma charakter jakościowy i może posłużyć jako podstawa bardziej szczegółowych badań ilościowych, w których zbadane zostaną wskazane zależności. W kolejnej części artykułu zostaną przedstawione podstawowe zagadnienia związane z hipotezą przekleństwa zasobów naturalnych, a następnie zostaną omówione szerzej te z nich, które mogą mieć największe znaczenie z punktu widzenia sytuacji w Polsce.

1. Przekleństwo zasobów naturalnych

Hipoteza przekleństwa zasobów naturalnych spotyka się z dużym zainteresowaniem ekonomistów od połowy lat 90. XX w. Choć sformułowano ją wcześniej (por. np. Auty 1993; Gelb 1988), to w szczególności opracowanie Sachs i Warnera (1995) stało się przyczynkiem do dalszej dyskusji. Jego autorzy zwrócili uwagę na negatywną zależność między obfitością zasobów i tempem wzrostu gospodarczego i stworzyli model ekonometryczny, do którego do dziś odwołują się niemal wszyscy badacze zajmujący się tymi zjawiskami.

Hipoteza przekleństwa zasobów naturalnych jest zbieżna ze znacznie wcześniej omawianymi teoriami Prebisha–Singera oraz choroby holenderskiej. Pierwsza dotyczyła spadających w długim okresie cen towarów nieprzetworzonych, zwłaszcza w porównaniu z cenami towarów przetworzonych. Wiązały się z tym trudności gospodarcze dla krajów rozwijających się, które specjalizują się w produktach nieprzetworzonych (Prebisch 1950; Singer 1950). Na podstawie tej teorii argumentowano, że kraje rozwijające się powinny dywersyfikować swoje gospodarki oraz rozwijać sektor wytwórczy, aby zmniejszyć uzależnienie od eksportu towarów nieprzetworzonych. Szczególną ostrożność zalecano tym krajom w przypadku nagłego odkrycia zasobów lub nagłych korzystnych zmian relatywnych cen (Singer 1998).

Teoria nazwana chorobą holenderską wskazywała, że wysokie przychody z eksportu zasobów naturalnych mogą wywołać silną presję inflacyjną w kraju

eksportującym, aprecjację jego waluty, a także przesunięcia czynników produkcji do sektora wydobywczego, na niekorzyść pozostałych sektorów (Corden, Neary 1982). Obie teorie są wymieniane obecnie wśród prób wyjaśnienia przekleństwa zasobów naturalnych, choć w przypadku pierwszej obecnie główny nacisk kładzie się na zmienność, a nie spadek cen.

Poniżej zostały zestawione najważniejsze zjawiska związane z przekleństwem zasobów naturalnych wraz z odniesieniami do przykładowych opracowań, w których zostały one zaakcentowane (Kronenberg, Hubacek 2013). Wszystkie te zjawiska są wzajemnie powiązane i brak jednoznacznej odpowiedzi na pytanie o to, które z nich są najważniejsze, a nawet o to, czy faktycznie między nimi a obfitością zasobów zachodzi związek przyczynowo-skutkowy.

1. Zjawiska ekonomiczne – związane ze zmianami w gospodarce wywołanymi przez specyfikę działalności wydobywczej lub nagłą zmianą sytuacji gospodarczej spowodowaną tą działalnością:

- choroba holenderska – związana z eksportem zasobów aprecjacja realnego kursu waluty ogranicza konkurencyjność eksporterów pochodzących z danego kraju towarów innych niż surowce (Gylfason i in. 1999; Sachs, Warner 1995; Sachs 1999);
- zmienność cen towarów nieprzetworzonych (zasobów) oraz związana z tym nieprzewidywalność dochodów z eksportu (Hausmann, Rigobon 2003);
- zmienność wpływów z eksportu wywołana zmianami popytu i cen na międzynarodowych rynkach zasobów, przyczyniająca się do cykli wzrostów i spadków w gospodarce (zapożyczanie się „w dobrych czasach”, spłaty w złych; wysoki poziom wydatków rządowych „w dobrych czasach”, cięcia w złych), często jest to dodatkowo związane ze zmiennością kursów wymiany walut (Knack, Kefer 1995; Manzano, Rigobon 2001; van der Ploeg, Poelhekke 2010);
- zmienność poziomu wpływów płatności od firm wydobywczych, związana ze specyfiką działalności (właściwości zaangażowanych procesów technologicznych) i ewentualnymi szczególnymi wydarzeniami (np. wypadkami, zmianami podaży lub popytu, wydarzeniami politycznymi), również prowadząca do braku makroekonomicznej stabilności i cykli wzrostów i spadków w gospodarce (Humphreys i in. 2007).

2. Zjawiska instytucjonalne – związane z jakością instytucji i sytuacją polityczną w kraju, w którym wydobywane są zasoby:

- słabe instytucje, które nie są w stanie zapewnić sprawnie funkcjonującego rynku, systemu prawnego, w tym praw własności (Mehlum i in. 2006a; Mehlum i in. 2006b; Robinson i in. 2006);
- słabo rozwinięta demokracja, w której rząd nie musi rozliczać się ze swoich decyzji z wyborcami, nie jest też finansowany z podatków, w związku z czym obywatele nie oczekują i nie domagają się też działań ze strony rządu, nie ma przepływu informacji (Collier, Hoeffler 2009; Moore 2001; Ross 2001).
- korupcja powiązana z wydatkami na kampanie polityczne i bezpardonową polityczną walką, włącznie z finansowaniem prywatnych bojówek (Sala-i-Martin, Subramanian 2003; Vicente 2010).

- nierówny dostęp do wiedzy i nierówna siła przetargowa (zagraniczny podmiot wydobywczy może wiedzieć znacznie więcej na temat zasobów w danym kraju, ich wartości, technologii niezbędnych do ich wydobycia, niż rząd kraju, na terenie którego te zasoby się znajdują) (Bougrine 2006; Humphreys i in. 2007);
 - fałszywe poczucie bezpieczeństwa prowadzące do nadmiernej konsumpcji i niedoinwestowania (dochody ze sprzedaży zasobów wykorzystywane do realizacji nieodpowiedzialnych polityk, niepotrzebnych projektów, klientelizmu politycznego, niedostatecznych inwestycji w edukację i reformy społeczne) (Aslaksen, Torvik 2006; Manzano, Rigobon 2001; Robinson, Torvik 2005);
 - pogoń za rentą (*rent seeking*) – jeśli zasoby pozostają pod kontrolą tych, którzy sprawują władzę, a instytucje nie są doskonałe, stanowi to pokusę nadużycia – wykorzystania swej politycznej roli do utrzymania korzyści z zasobów, opóźnienia reform, korupcji itd., co utrudnia produktywną alokację czynników produkcji w gospodarce (Acemoglu i in. 2004; Bulte, Damania 2008; Ross 2001), a niejednokrotnie prowadzi do konfliktów zbrojnych (Bannon, Collier 2003; Collier, Hoeffler 2005; Collier, Hoeffler 1998).
3. Zjawiska społeczne – związane z bezpośrednim wpływem na sytuację społeczeństwa w kraju, w którym prowadzona jest działalność wydobywczą:
- uciążliwości dla lokalnych społeczności (obniżenie jakości życia związane z wydobyciem, przymusową migracją, nieatrakcyjnymi możliwościami pracy, degradacją środowiska, niesprawiedliwym podziałem korzyści, konfliktami o dostęp do zasobów) (Azam 2001; Collier, Hoeffler 2004; Collier, Hoeffler 1998).

Większość powyższych zjawisk wiąże się z niską jakością instytucji, które teoretycznie mogłyby tym problemom przeciwdziałać. Większość autorów zgadza się więc, że to z niską jakością instytucji należy wiązać przekleństwo zasobów naturalnych (Brunnschweiler, Bulte 2008; Harford, Klein 2005; Wick, Bulte 2009). Mehlum, Moene i Torvik (2006a) nazywali je nawet „przekleństwem instytucji”, podkreślając, że dochody z eksploatacji zasobów obniżają presję na reformowanie instytucji i wzmacniają pogoń za rentą. Choć choroba holenderska, którą pierwszy raz zaobserwowano w Holandii, wskazuje, że nawet dobrze działające instytucje mogą nie być w stanie obronić kraju przed problemami związanymi z nagłym wzbogaceniem się dzięki odkryciu obfitych zasobów, to większość przykładów krajów dotkniętych przekleństwem zasobów naturalnych charakteryzuje się instytucjami niskiej jakości. Zjawisko przekleństwa zasobów naturalnych odnosi się bowiem przede wszystkim do drugiej połowy XX w. i w szczególności do krajów rozwijających się. Jak zresztą zaznaczył Richard Auty (1994, s. 24), „przekleństwo zasobów naturalnych nie jest żelazną zasadą, lecz raczej silną, powtarzającą się tendencją, której można zapobiec dzięki odpowiednim warunkom politycznym, społecznym i ekonomicznym”.

Ponieważ temat ten jest tak ściśle związany z instytucjami, to analizowany jest często nie tylko z perspektywy ekonometrycznej (najczęściej)³, ale i z perspektywy

³ Modele badające przekleństwo zasobów naturalnych polegały przede wszystkim na analizie regresji, uwzględniającej zmienne dotyczące jakości instytucji, kapitału ludzkiego itd. i uzależnienia od zasobów

ekonomii politycznej (Kolstad, Wiig 2009; Robinson i in. 2006; Ross 1999; Rosser 2006). Podejmując takie analizy, badacze starają się ująć szerszy kontekst przekleństwa, wskazując na znaczenie czynników politycznych i społecznych, kształtujących gospodarkę w ujęciu historycznym. Z pewnością niektóre kraje były w stanie uniknąć problemów poprzez oszczędzanie dochodów z eksploatacji zasobów, sprawne instytucje i systemy polityczne, a także różny poziom industrializacji, na którym rozpoczęto wykorzystywanie zasobów (Torvik 2009). Obecnie często wskazuje się krajom słabiej rozwiniętym korzystanie z doświadczeń krajów, którym udało się problemu przekleństwa zasobów naturalnych uniknąć, a w szczególności Norwegii (Cappelen, Mjose 2009) i Botswany (Sarraf, Jiwani 2001). Z uwagi na znaczenie przekleństwa zasobów naturalnych z punktu widzenia rozwoju gospodarczego tematyka ta zdobyła bardzo duże zainteresowanie nie tylko wśród instytucji naukowych, lecz także organizacji międzynarodowych, takich jak Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Światowa Organizacja Handlu. Kompletnego obrazu aktualnego stanu badań z tego zakresu dostarczają niedawne przeglądy literatury, a zwłaszcza Wick i Bulte (2009), van der Ploeg (2011) i Frankel (2012). Podobne problemy zaobserwowano w przypadku krajów, do których napływają znaczące w stosunku do ich PKB strumienie pomocy międzynarodowej (Bräutigam, Knack 2004; Djankov i in. 2008; Harford, Klein 2005), płatności z tytułu dochodów uzyskiwanych przez ich obywateli pracujących za granicą (Abdih i in. 2012), a nawet stosowane od niedawna płatności za usługi ekosystemów (Kronenberg, Hubacek 2013).

2. Ryzyko wystąpienia przekleństwa zasobów naturalnych w Polsce

Decyzje dotyczące eksploatacji gazu łupkowego w Polsce wymagają rozważenia wyżej wymienionych zagrożeń i, zgodnie z zasadą przezorności, przeciwdziałania im, zanim wystąpią. Wprawdzie opisane problemy pojawiają się zwłaszcza w krajach o ograniczonej swobodzie politycznej i demokracji, niszczonej konfliktami, ale i w Polsce jakoś instytucji odbiega od ich poziomu w krajach wysoko rozwiniętych. W naszym kraju uwagę zwraca m.in. upolitycznienie polityki gospodarczej, relatywnie wysoki poziom korupcji, bagatelizowanie konsultacji społecznych, niski poziom społecznej mobilizacji. Wypowiedź prezydenta B. Komorowskiego sugerująca, że wydobycie gazu łupkowego w Polsce „to problem biznesu, a nie administracji” („Sygnały Dnia”, Polskie Radio 1, 27.05.2011) może ilustrować niepokojący trend bagatelizowania roli, jaką dobrze przygotowane instytucje powinny odgrywać w odniesieniu do eksploatacji zasobu o tak strategicznym dla kraju znaczeniu.

naturalnych (udział sektora wydobywczego w PKB lub w eksporcie). Większość to badania przekrojowe na dużej próbie krajów, zwłaszcza krajów rozwijających się. Inne badania to bardziej opisowe studia przypadku, wskazujące na zbieżność niskiego tempa wzrostu i uzależnienia od zasobów.

Polska relatywnie rzadko była ujmowana w międzynarodowych badaniach dotyczących przekleństwa zasobów naturalnych. Badania te znacznie częściej prowadzono dla innych krajów przechodzących proces transformacji gospodarczej, bardziej obficie wyposażonych w zasoby naturalne, w szczególności dla Rosji (Ahrend 2005; Kim 2003) oraz Azerbejdżanu i republik środkowoazjatyckich (*Energy...* 2006; Franke i in. 2009; Shaffer, Ziyadov 2012). Porównawcze analizy przeprowadzone dla grupy krajów przechodzących proces transformacji przez T. Gylfasona (2000), T. Kronenberga (2004), C. Brunnschweiler (2009) oraz M. Alexeeva i R. Conrada (2011) dostarczyły różnych wyników.

W modelu T. Gylfasona (2000) kraje przechodzące proces transformacji gospodarczej relatywnie bardziej obficie wyposażone w zasoby (wyższy udział zasobów w całkowitym bogactwie) osiągały niższe tempo wzrostu dochodu narodowego niż kraje uboższe w zasoby. T. Kronenberg (2004) wskazał, że kraje w mniejszym stopniu uzależnione gospodarczo od zasobów naturalnych (niższy udział surowców w eksporcie) szybciej pokonały gospodarcze wyzwania transformacji i uzyskały dodatnie tempo wzrostu gospodarczego. Przeprowadzone przez niego analizy wskazują na istotną statystycznie ujemną korelację między obfitością zasobów i tempem wzrostu gospodarczego w krajach przechodzących proces transformacji. T. Kronenberg (2004) wskazał w szczególności na związek między jednym z wskaźników korupcji a obfitością zasobów.

C. Brunnschweiler (2009) skoncentrowała się na jednym z zasobów, ropie naftowej, i wskazała na pozytywną korelację między posiadanymi zasobami i poziomem produkcji ropy a wyższym tempem wzrostu PKB. Zaznaczyła jednak, że wyników tych nie można uogólniać ze względu na niewielki udział krajów posiadających zasoby ropy w analizowanej próbie. Również model M. Alexeeva i R. Conrada (2011) nie wykazał, żeby kraje przechodzące proces transformacji gospodarczej bardziej obficie wyposażone w zasoby osiągały znacząco gorsze wyniki niż kraje z tej samej grupy relatywnie ubogie w zasoby naturalne w zakresie analizowanych przez nich wskaźników społeczno-ekonomicznych.

W każdym z powyższych badań Polska występowała jednak jako kraj relatywnie słabo wyposażony w zasoby naturalne, zwłaszcza w porównaniu z krajami takimi jak Rosja, Azerbejdżan, Kazachstan czy Turkmenistan. Pozycja Polski w tym kontekście może ulec zmianie, gdy rozpocznie się wydobywanie gazu łupkowego, czyli ok. 2020 r. Prawdopodobnie jedyna opinia wskazująca wprost na ryzyko przekleństwa zasobów w kontekście wydobywania gazu łupkowego w Polsce pojawiła się w artykule opublikowanym w dzienniku „Rzeczpospolita” 8 września 2011 r. (Pytel 2011). W kolejnym artykule (Pytel 2012) ten sam autor powtórzył i rozwinął swoje argumenty. Pytel sugerował możliwość wystąpienia problemów instytucjonalnych z powyższej listy (słabe instytucje i nierówna siła przetargowa). Choć jego wypowiedzi miały charakter publicystyczny, odwoływały się do rzeczywiście zaobserwowanych problemów, które mogą sprawić, że korzyści z wydobywania gazu łupkowego w Polsce będą niższe niż potencjalnie mogłyby być. Problemy te znalazły również potwierdzenie w szeregu innych doniesień prasowych, a także wypowiedzi polityków. Choć od czasu publikacji tych artykułów nastąpiły istotne zmiany, zwracają

one uwagę na brak przygotowania polskich instytucji do nowej sytuacji związanej z pojawieniem się potencjalnie obfitych zasobów gazu łupkowego.

Poniżej bardziej szczegółowo zostaną omówione wybrane zagadnienia związane z ryzykiem przekleństwa zasobów naturalnych, na które należy zwrócić szczególną uwagę w polskim kontekście.

Niska jakość instytucji

Większość dyskusji dotyczących wydobycia gazu łupkowego w Polsce opiera się na założeniu, że stosowne instytucje już są lub zostaną dobrze przygotowane do zarządzania procesem wydobycia i związanymi z nim przepływami kapitału, przyczyniając się do wzrostu polskiego PKB. Przy takim założeniu aspekt instytucjonalny jest w większości opracowań pomijany, oczywiście poza szczegółowymi analizami dotyczącymi zagadnień prawnych i regulacyjnych (np. Borkowski i in. 2012). Tymczasem jakość instytucji w naszym kraju wciąż odbiega od standardów krajów najwyżej rozwiniętych.

Odwolując się do danych na temat jakości instytucji zbieranych w ramach projektu Banku Światowego „Worldwide Governance Indicators (WGI)”⁴, w 2013 r. Polska znajdowała się na 41–62 miejscu wśród 215 analizowanych gospodarek. Analizowane wskaźniki dotyczą takich aspektów jak stabilność polityczna i brak przemocy (46 miejsce), jakość rządzenia (41 miejsce), uwzględnianie różnorodnych interesów (47 miejsce), efektywność instytucji rządowych (61 miejsce), przeciwdziałanie korupcji (62 miejsce) oraz przestrzeganie prawa (57 miejsce). Sytuacja w Polsce jest więc znacznie lepsza niż w większości krajów rozwijających się, których zwykle dotyczy przekleństwo zasobów naturalnych, ale gorsza niż w większości krajów rozwiniętych.

Pewnych sugestii na temat możliwości wykorzystania zysków z wydobycia gazu łupkowego na rzecz rozwoju kraju dostarczać mogą dotychczasowe doświadczenia związane z wykorzystaniem środków z funduszy europejskich. Doniesienia prasowe i opracowania zamawiane przez instytucje rządowe (np. PSDB 2007; UZP 2012) wskazują na niedoskonałości funkcjonowania odpowiedzialnych za dystrybucję tych środków urzędów, jak i luki prawne, niedoskonałe mechanizmy kontroli, braki kadrowe itd. Zwraca się uwagę zwłaszcza na niedoskonałe przepisy, problemy dotyczące systemu oceny i wyboru projektów, a nawet naciski polityczne w procesie wyboru projektów do finansowania. W efekcie środki przeznaczone są często nie na to, co jest potrzebne, ale na to, na co relatywnie łatwo je pozyskać.

Niedoskonałe instytucje oznaczają brak sprawnie działającego, przyczyniającego się do rozwoju kraju, mechanizmu podziału zysków z wydobycia gazu. Na

⁴ Projekt WGI opiera się na danych opartych na badaniach opinii publicznej, opinii ekspertów i opinii przedsiębiorców, zbieranych przez różne organizacje wg tej samej metodyki w różnych krajach. Gromadzone w ramach tego projektu dane są dostępne dla 215 gospodarek za lata 1996–2013 na stronie <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx>

istniejące i potencjalne niedoskonałości instytucjonalne związane z wydobywaniem gazu łupkowego w Polsce zwracano uwagę nie tylko w komentarzach prasowych (Pytel 2011; Pytel 2012; Brzuszkiewicz, Skomra 2012; Kuraś, Sidorowicz 2012), lecz także w obszerniejszych opracowaniach (np. Albrycht 2011; Materka 2011; Johnson, Boersma 2013). Zwróciła na nie uwagę również Komisja Europejska, kwestionując w szczególności fakt wydawania koncesji na poszukiwanie i wydobywanie gazu bez przetargu, tylko firmom zarejestrowanym w Polsce (skarga trafiła do Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości). Chodzi więc zarówno o zdolność państwa do nadzorowania prawidłowości eksploatacji gazu łupkowego, jak i jego sprawność przy egzekwowaniu podatków od podmiotów wydobywających.

Najważniejsze problemy, jakie dotychczas zaobserwowano, to:

- niejasne role i kompetencje instytucji zaangażowanych w negocjacje z zagranicznymi inwestorami i zarządzanie procesem eksploatacji zasobów gazu łupkowego w Polsce, dodatkowo powiązane z brakiem zdolności reprezentowania interesu publicznego w politycznej grze z inwestorami (np. podkreślanie przez władze niepewności związanej z wydobywaniem gazu łupkowego – argument, który wydawałby się logiczny, gdyby pochodził ze strony firm wydobywczych, próbujących przekonać opinię publiczną, że podatki powinny być niskie);
- błędy popełnione przy podziale licencji na poszukiwanie gazu łupkowego, wskazujące na zbyt pochopne działania prowadzone od początku zarządzania procesem wydobywania gazu łupkowego w Polsce (np. rozdzielanie licencji wg zasady „kto pierwszy, ten lepszy”, przy minimalnych kosztach dla licencjobiorców, brak procedur sprawdzania, czy firmy mają możliwości, aby podołać poszukiwaniom i potem wydobywaniu, bardzo duże obszary licencyjne, powiązane z niewielkimi zobowiązaniami inwestycyjnymi);
- niejasne kompetencje poszczególnych osób zatrudnionych w publicznych organach, a zwłaszcza praca w charakterze konsultantów dla międzynarodowych firm wydobywczych wykonywana przez te osoby (zob. też kolejny punkt, dotyczący korupcji);
- brak przygotowania urzędów gminnych i innych na poziomie lokalnym do wydawania decyzji środowiskowych w sprawie wydobywania gazu łupkowego, brak planów (lub nieaktualne plany) zagospodarowania przestrzennego.

Część z tych zagadnień powinna zostać uporządkowana przez nowe przepisy o eksploatacji złóż gazu i ropy naftowej, których projekty Ministerstwo Środowiska ogłosiło w lutym 2013 r., a więc prawie trzy lata, od kiedy pojawiła się informacja o bogatych zasobach gazu łupkowego w Polsce. Nowe przepisy zakładają uproszczenie procedur związanych z wydobywaniem przy jednoczesnym doprecyzowaniu zobowiązań inwestorów.

Szczegółowych danych na temat jakości instytucji związanych z wydobywaniem gazu łupkowego w Polsce, ze szczególnym naciskiem na jakość działań podejmowanych przez stosowne urzędy, dostarczył raport z wyników kontroli przeprowadzonej na przełomie 2012 i 2013 roku przez Najwyższą Izbę Kontroli.

Korupcja

Korupcja jest jednym z przejawów niedoskonałości instytucjonalnych i dotyczy nie tylko urzędów, ale również norm społecznych (przywzolenia na korupcję). Choć w rankingu postrzeganej korupcji przygotowywanym przez Transparency International w 2013 r. Polska zajęła 38. miejsce na 175 sklasyfikowanych krajów, to jednak nasz wskaźnik wynosi zaledwie 60 na 100 możliwych do zdobycia punktów (100 = brak korupcji). W Polsce regulacje antykorupcyjne pojawiają się w wielu dokumentach prawnych (konstytucja, ustawa o ograniczeniu prowadzenia działalności gospodarczej przez osoby pełniące funkcje publiczne, prawo zamówień publicznych, ustawa o dostępie do informacji publicznej, ustawa o służbie cywilnej, ustawa o zamówieniach publicznych, ustawa o działalności lobbingowej w procesie stanowienia prawa), a działania przeciw korupcji podejmuje Centralne Biuro Antykorupcyjne i kilka innych agend rządowych (Lewicka-Strzałecka 2012). Prowadzone są również w tym zakresie programy organizacji pozarządowych, w tym najbardziej znany Fundacji Batorego (Czubek i in. 2010). Dzięki kontroli społecznej wiemy jednak również, że działania podejmowane przez rząd na rzecz walki z korupcją często nie są doskonałe, a żaden z naszych rządów nie wypracował długofalowej polityki antykorupcyjnej (Fundacja Batorego 2011).

Choć i w kontekście korupcji sytuacja w Polsce jest znacznie mniej zła niż w większości krajów rozwijających się dotkniętych problemem przekleństwa zasobów naturalnych, to problemy korupcyjne dały już o sobie znać w związku z wydobyciem gazu łupkowego. W styczniu 2012 r. w związku z korupcją ABW zatrzymała trzech pracowników (w tym dyrektora) Departamentu Geologii i Koncesji Geologicznych Ministerstwa Środowiska, pracownika Państwowego Instytutu Geologii i trzy osoby z firmy ubiegającej się o koncesje. Prokuratura Apelacyjna w Warszawie i Agencja Bezpieczeństwa Narodowego (ABW) przeprowadziły śledztwo w sprawie korupcji przy przyznawaniu koncesji na łupki w latach 2009–2011. Okazało się m.in., że pracownicy Ministerstwa Środowiska przygotowywali dla spółek poszczególne fragmenty wniosków o koncesję, a następnie ci sami urzędnicy rozpatrywali wnioski, których byli autorami. Dyrektor Departamentu została zdymisjonowana w dniu zatrzymania przez ABW, jednak tego samego dnia ponownie została zatrudniona w Ministerstwie Środowiska, w tym samym departamencie, zajmującym się wydawaniem koncesji na wydobycie gazu łupkowego, na stanowisku radcy ministra (TVN24 2012).

Korupcja zniekształca warunki funkcjonowania rynku, pozwalając na osiągnięcie korzyści tym podmiotom, które być może w warunkach uczciwej konkurencji nie osiągnęłyby tych korzyści. Korzyści osiągnane przez te podmioty zniechęcają innych do uczciwego przestrzegania zasad, prowadząc do nieefektywnej alokacji zasobów w coraz większej skali w gospodarce. Poprzez korupcję w tak istotnym dla gospodarki obszarze, jakim może być wydobycie gazu łupkowego, społeczeństwo może również tracić istotne korzyści związane z dystrybucją dochodów uzyskiwanych dzięki tej działalności.

Nierówny dostęp do wiedzy i nierówna siła przetargowa

Kolejną słabością instytucji związanych z wydobywaniem zasobów, w tym przypadku utożsamianych głównie z urzędami odpowiedzialnymi za regulowanie procesu wydobycia, pobieranie opłat od podmiotów wydobywczych i inne działania administracyjne towarzyszące procesowi wydobywczemu, może być mniejsza wiedza i siła przetargowa tych instytucji w porównaniu z podmiotami zajmującymi się wydobyciem. Zjawisko to występuje w szczególności, gdy w działalność wydobywczą zaangażowane są duże międzynarodowe podmioty, posiadające bogate doświadczenie zarówno w działalności wydobywczej, jak i w negocjacjach ze stosownymi urzędami w różnych krajach. Międzynarodowe koncerny wydobywcze o wiele lepiej od urzędów znają technologie, a niejednokrotnie również geologię krajów, w których działają. Na skutek tych dysproporcji w niektórych krajach międzynarodowe koncerny wydobywcze są w stanie forsować korzystne dla siebie rozwiązania, ukrywać informacje przed władzami, a nawet je szantażować.

W przypadku wydobywania gazu łupkowego w Polsce wprost na tego typu problemy zwrócił uwagę L. Pietrzak (2012), odnotowując, że z powodu ograniczonego dostępu do informacji geologicznych urzędy odpowiedzialne za wydawanie koncesji i kontrolę procesu wydobycia nie są w stanie rzetelnie zweryfikować raportów przesyłanych przez firmy wydobywcze. Miałoby to wynikać z braku pełnej informacji na temat złóż, które posiadają lub na bieżąco zdobywają podmioty prowadzące działalność wydobywczą. Pytel (2011) również zwrócił uwagę na nierówny dostęp do informacji i ryzyko manipulowania informacją przez podmioty wydobywcze. Zwłaszcza te z nich, które posiadają największe doświadczenie i kapitał (czyli przede wszystkim zagraniczne), mogą „grać” z polskim rządem za pomocą dezinformacji i spekulacji dotyczącej jakości polskich złóż (w ich interesie leży, „by istniało przekonanie, że polskie złoża gazu łupkowego są bardziej ryzykowne i niepewne ekonomicznie, niż wynika to z ich wewnętrznych ocen”, ponieważ może to być argumentem za niższymi podatkami i innymi opłatami związanymi z wydobyciem).

Na szczególną uwagę zasługuje w polskim kontekście problem kosztów wydobycia. Wielu analityków sugeruje się niskimi kosztami wydobycia w Stanach Zjednoczonych, tymczasem woda, która jest ważnym czynnikiem produkcji, jest w Polsce znacznie rzadsza niż w USA. Stwarza to dodatkowe trudności w ustaleniu kosztów wydobycia gazu łupkowego w Polsce. Spodziewany wysoki koszt wody w Polsce wynika przede wszystkim z konieczności poniesienia dużych nakładów inwestycyjnych na odpowiednią infrastrukturę (spiętrzania, ujęcia, kanały, rurociągi itp.). Choć uzasadniają je głównie potrzeby firm wydobywczych, należy liczyć się z presją na budżet państwa.

Pytel (2012) zwrócił uwagę na to, że dotychczasowe działania polskich władz odpowiedzialnych za organizowanie procesu eksploatacji gazu łupkowego w naszym kraju nie stwarzają warunków do rozwoju badań i rozwoju technologii wydobywczych, ale oddają to pole działania zagranicznym korporacjom. Komentarz ten został przedstawiony przed ogłoszeniem w lipcu 2012 r. przez Ministerstwo

Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Ministra Skarbu Państwa, Narodowe Centrum Badań i Rozwoju oraz Agencję Rozwoju Przemysłu informacji o przeznaczeniu 1 mld zł na finansowanie badań dotyczących wydobywania gazu łupkowego, prowadzonych przez konsorcja, w skład których weszły polskie podmioty. Pytel (2012) wspominał, że gdy na dużych głębokościach w wodach należących do Norwegii odkryto ropę naftową, kraj ten rozwinął we własnym zakresie technologie wydobywania ropy w takich warunkach, a następnie stał się światowym liderem w dziedzinie tych technologii i firmy norweskie korzystały z nich przy eksploatacji złóż w wodach należących do innych krajów. Analogicznie Polska mogłaby wykorzystać swoje pierwszeństwo w wydobywaniu gazu łupkowego w europejskich warunkach geologicznych do zbudowania silnego sektora wydobywczego.

Polskie urzędy, w tym Biuro Bezpieczeństwa Narodowego (BBN), oczekują jednak pozyskania technologii przez polskie podmioty i w konsekwencji zwiększenia znaczenia polskich przedsiębiorstw na rynku wydobywczym w skali międzynarodowej (Taras 2011), choć nie wskazywano, jak miałyby się to stać. W raporcie BBN w pewnym stopniu zwrócono też uwagę na wysokie uzależnienie możliwości rozwoju sektora wydobywania gazu łupkowego od firm ze Stanów Zjednoczonych (technologie, kapitał, największy udział w rynku) (Taras 2011), jednak nie było to przedmiotem zaniepokojenia tej instytucji.

Fałszywe poczucie bezpieczeństwa

Fałszywe poczucie bezpieczeństwa wynika z przekonania, że dany zasób naturalny dostarczy korzyści, które zapewnią bezpieczeństwo (przede wszystkim ekonomiczne) w przyszłości. Takie przekonanie prowadzi do bagatelizowania różnych form ryzyka związanego z eksploatacją zasobu, co ma miejsce w Polsce zarówno w odniesieniu do ryzyka środowiskowego, jak i ekonomicznego. Poczucie bezpieczeństwa usuwa również bodźce do reformowania instytucji odpowiedzialnych za proces wydobywania oraz kontrolę i podział zysków z tego procesu.

W odniesieniu do środowiska przyrodniczego warto podkreślić, że podczas gdy za granicą trwają szczegółowe badania na temat wpływu wydobywania gazu łupkowego na środowisko (por. Kavalov, Pelletier 2012; U.S. EPA 2012), to polskie Ministerstwo Środowiska orzekło, że proces jest bezpieczny dla środowiska, opierając się na wynikach uzyskanych dla jednego próbnego odwiertu (Ministerstwo Środowiska 2012). Tak kateryczne stwierdzenie, wielokrotnie powtarzane przez przedstawicieli Ministerstwa, zaskakuje tym bardziej, że w raporcie będącym jego podstawą przyjęto szereg szczegółowych założeń i wskazano potencjalne czynniki ryzyka (PIG 2011). W publikacjach agend rządowych można zresztą nawet znaleźć stwierdzenia wskazujące na podnoszenie kwestii związanych z ochroną środowiska jako „negatywną propagandę”, stwarzającą „niebezpieczeństwo blokowania rozwoju wydobywania gazu łupkowego” (Taras 2011, s. 14).

Z ekonomicznego punktu widzenia poczucie bezpieczeństwa często wzmacnia cykle koniunkturalne (*boom and bust cycles*), przyczyniając się do silniejszego

wzrostu, po którym następuje również silniejszy spadek. Zjawisko to jest istotne zwłaszcza w kontekście regionalnym i lokalnym, w którym było już omawiane również w kontekście wydobywania gazu łupkowego (Christopherson, Rightor 2012). Wydobywanie gazu łupkowego na poziomie lokalnym może wywołać wysokie zatrudnienie i wydatki w okresie wzrostu, jednak po wyczerpaniu zasobów następuje spadek aktywności. Rozrośnięta infrastruktura, tworzona na potrzeby większej liczby mieszkańców i podmiotów, okazuje się z czasem zbyt duża i wiąże się z kosztami dla mniejszej i już nie tak zamożnej populacji. Niejednokrotnie wiążą się z tym niedostosowania i dodatkowe koszty społeczne. Tego typu problemy ilustrują niebezpieczeństwa specjalizacji i są charakterystyczne dla lokalizacji uzależnionych od produkcji jednego towaru, w szczególności określonego zasobu („monomiasta”) (Hayter 2000). Podobnie jak w przypadku „banipek spekulacyjnych”, u ich podstaw leży złudne przekonanie, że wzrost będzie trwał – związane przede wszystkim z czynnikiem ludzkim (nadziejami, oczekiwaniami, naiwnością), dodatkowo pogłębiane przez brak możliwości precyzyjnego określenia, jak długo potrwa eksploatacja poszczególnych złóż.

Uciążliwości dla społeczności lokalnych

Mało prawdopodobne jest wystąpienie w Polsce problemów, jakie towarzyszą działalności wydobywczej w krajach najsłabiej rozwiniętych, takich jak konflikty o dostęp do zasobów czy przymusowe migracje (Bannon, Collier 2003; Collier, Hoeffler 1998). Oczywiście to nie same zasoby są przyczyną tych problemów, ale złożona sieć czynników, takich jak ubóstwo, różnice etniczne czy religijne i niestabilne rządy, a zasoby w ich przypadku zwiększają ryzyko (Ross 2003).

Choć większość korzyści związanych z wydobywaniem zasobów może być odczuwalna w skali kraju, to uciążliwości pojawiają się przede wszystkim w skali lokalnej. Uciążliwości dla lokalnych społeczności związane z wydobywaniem gazu łupkowego w Polsce będą dotyczyć typowych negatywnych efektów zewnętrznych działalności wydobywczej, takich jak hałas, drgania, pyły, odory, degradacja krajobrazu, zniszczenie infrastruktury, a także ryzyko degradacji środowiska (por. Kavalov, Pelletier 2012; Schmidt 2011; Christopherson, Rightor 2012). Problemy te mogą przełożyć się również na spadek wartości nieruchomości w pobliżu miejsc wydobywania. W zależności od skali problemów wydobywanie zasobów mogłoby więc stać się przekleństwem z punktu widzenia społeczności lokalnych. Aby zapewnić wiarygodne informacje na temat wpływu procesu wydobywania gazu łupkowego pod kątem tych problemów, konieczne jest przeprowadzenie badań nie tylko po, ale i przed rozpoczęciem procesu wydobywczego. Zwłaszcza w odniesieniu do wpływu na środowisko przyrodnicze zwraca uwagę ogromna rozpiętość wyników uzyskiwanych w różnych badaniach – od niewielkiego do bardzo dużego zagrożenia (Howarth i in. 2011; Burnham i in. 2012; Jiang i in. 2011, por. też Fülleemann 2012).

Problem uciążliwości dla lokalnych społeczności ma większe znaczenie w Polsce niż w Stanach Zjednoczonych, ponieważ właściciele gruntów nie są uprawnieni do udziału w zyskach. Nie będąc właścicielami zasobów znajdujących się pod ich gruntami, mogą być mniej zainteresowani prowadzeniem działalności wydobywczej. Choć w niektórych krajach Unii Europejskiej, np. we Francji i Szwecji, państwo jest zobowiązane do wypłaty właścicielom ziemi określonej części opłat, które otrzymuje od firm wydobywczych (Pearson i in. 2012), w Polsce tego typu rozwiązania nie zostały przyjęte. Próbując rozwiązać problem ewentualnej niechęci wobec wydobycia gazu łupkowego, polski rząd przyjął rozwiązanie idące w przeciwnym kierunku – w skrajnym przypadku pozwalając na wywłaszczenie właścicieli gruntów objętych koncesjami w przypadku, jeśli nie zechcą oni sprzedać lub udostępnić gruntów firmom wydobywczym (art. 19 obowiązującej od 1 stycznia 2012 r. ustawy „Prawo geologiczne i górnicze”).

Choroba holenderska

Głównym problemem związanym ze zjawiskiem choroby holenderskiej jest presja inflacyjna w kraju, w którym następuje nagły rozwój wydobycia i eksportu surowców. Wiąże się z nią aprecjacja waluty krajowej, a także wypieranie sektorów innych niż wydobywczy-eksportowy. Podobnie jak w przypadku większości problemów związanych z przekleństwem zasobów naturalnych, skala tych zjawisk zależy przede wszystkim od relatywnej skali działalności wydobywczej w odniesieniu do działalności gospodarczej w ogóle, a także od udziału eksportu zasobów w eksporcie ogółem. Według niektórych scenariuszy dzięki wydobyciu gazu łupkowego Polska ma szansę stać się eksporterem netto gazu po 2030 r. (Plich 2013), ale jeśli nie zostaną odkryte dodatkowe złoża, gaz nie stanie się naszym głównym produktem eksportowym. Ryzyko wpływu na poziom kursu walutowego jest więc raczej niewielkie.

W skali lokalnej może jednak nastąpić wzrost kosztów dla lokalnych przedsiębiorstw, a nawet wypieranie niektórych z nich z rynku, na rzecz dalszej specjalizacji w działalności wydobywczej. Wzrost kosztów wiąże się w szczególności z oferowaniem wyższych wynagrodzeń w sektorze wydobywczym (co oznacza wyższe koszty dla innych sektorów), a także koncentracją władz lokalnych na współpracy z inwestorami reprezentującymi ten sektor. Ewentualna presja inflacyjna może przejawiać się przede wszystkim w rosnących kosztach utrzymania w regionach, w których następuje nagły rozwój sektora wydobywczego, co wiąże się z zapotrzebowaniem na zakwaterowanie czy usługi zgłaszanym przez pracowników tego sektora (Christopherson, Rightor 2012).

Wypieranie przez sektor wydobywczy innych przedsiębiorstw z rynku może mieć znaczenie również w kontekście turystyki. Z jednej strony w krótkim okresie napływ pracowników sektora wydobywczego może korzystnie wpłynąć na niektóre podmioty sektora turystycznego (zwłaszcza hotele, pensjonaty, restauracje), ale ten napływ może też wyprzeć tradycyjnych gości tego sektora

(wywołując brak dostępności i wzrost cen), co byłoby niekorzystne w dłuższym okresie⁵. Turystyka wiąże się też z dobrami nierynkowymi, które mogą uciepnieć w wyniku rozwoju sektora wydobywczego (parki i inne atrakcje przyrodnicze, kempingi, muzea itd., z których korzyści odnoszą nie tylko turyści, ale też lokalni mieszkańcy), co zostało już pośrednio ujęte w poprzednim punkcie dotyczącym uciążliwości dla lokalnych społeczności (jak degradacja krajobrazu i ryzyko zniszczenia środowiska, choćby postrzegane przez turystów lub w przypadku awarii). Dodatkowo, co również wiąże się z wymienionymi wcześniej problemami, sektor wydobywczy wykorzystuje w dużej mierze pracowników napływowych, generuje zyski dla podmiotów spoza regionu i ma charakter relatywnie krótkoterminowy, zwłaszcza w porównaniu z turystyką lokalną lub regionalną (Rumbach 2011).

Wnioski

Zasoby naturalne od dawna postrzegano jako źródło bogactwa, stąd ogłoszonej w 2010 r. informacji, że Polska posiada bogate złoża gazu łupkowego, towarzyszyły wysokie oczekiwania. Jednak współcześnie tylko w przypadku niewielu krajów zasoby naturalne stały się podstawą budowania narodowego bogactwa, a znacznie więcej przykładów pokazuje, że szczególnie obfite zasoby (mierzone udziałem sektora wydobywczego w PKB lub w eksporcie kraju) nie tylko nie przyspieszają rozwoju gospodarczego, ale nawet go opóźniają. Dla zapewnienia rozwoju kraju potrzebne są bowiem nie tylko zasoby, ale też możliwości ich wykorzystania – sprawne instytucje, dzięki którym zasoby naturalne mogą zostać zamienione na inne formy bogactwa lub dobrobytu w długim okresie.

Przeprowadzona w artykule analiza czynników związanych z przekleństwem zasobów naturalnych, które wiąże się z ograniczonymi możliwościami rozwojowymi krajów bogatych w zasoby, wskazuje, że w Polsce ewentualne problemy mogą mieć inny charakter niż w krajach słabiej rozwiniętych. Przekleństwo w naszym kontekście nie musi oznaczać niskiego lub ujemnego tempa wzrostu PKB, ale raczej niewykorzystanie pełnego potencjału możliwych do osiągnięcia korzyści. W porównaniu z krajami rozwijającymi się, ze względu na mniejsze uzależnienie od produkcji czy eksportu surowców, ale także na znacznie lepiej rozwinięte instytucje, polska gospodarka raczej nie ucierpi z powodu nagłego bogactwa. Jednak słabsze instytucje w porównaniu z krajami najwyżej rozwiniętymi, relatywnie wysoki poziom korupcji, dysproporcje w dostępie do informacji między polskimi urzędami a podmiotami wydobywczymi, fałszywe poczucie bezpieczeństwa, a tak-

⁵ Analogicznie napływowi pracownicy tymczasowi mogą też wypychać lokalnych najemców z nieruchomości, co jest też związane ze wzrostem cen nieruchomości w miejscach, gdzie napływa znaczna liczba tych pracowników (Christopherson, Rightor 2012).

że uciążliwości dla społeczności lokalnych, mogą sprawić, że uzyskane korzyści mogą odbiegać od tych, które moglibyśmy osiągnąć, gdyby te warunki zostały poprawione. Tymczasem poprawa tych aspektów może przyczynić się nie tylko do uzyskania wyższych korzyści z eksploatacji zasobów gazu łupkowego, lecz także do usprawnienia zarządzania polską gospodarką w ogóle.

Choć w Polsce ewentualne problemy związane z obfitością zasobów będą prawdopodobnie znacznie mniejsze niż w krajach słabiej rozwiniętych, nie należy tych problemów bagatelizować. Prowadzone reformy instytucjonalne zmierzają w dobrym kierunku, ale przebiegają wolniej niż działania podejmowane w zakresie uzyskiwania dostępu do zasobów. Z pewnością należy zadbać o sprawnie funkcjonujący mechanizm społecznej kontroli nad organizowaniem procesu wydobywania gazu i podziału uzyskiwanych dzięki niemu dochodów. Potrzeba w tym celu zapewnienia jak najwyższej przejrzystości podejmowanych decyzji, przepływów finansowych, technologii wydobywczych i ich efektów zewnętrznych. Potrzeba także znacznie bardziej rozbudowanej dyskusji na temat wydobywania, uwzględniającej pozytywne i negatywne doświadczenia krajów i regionów, w których sektor wydobywczy odgrywa duże znaczenie w gospodarce. Tymczasem obecne działania informacyjne przypominają raczej propagandę mającą na celu forsowanie interesów firm wydobywczych, sprzyjającą budowaniu fałszywego poczucia bezpieczeństwa. Warto przełożyć na język polski i spopularyzować książki takie jak np. *Escaping the Resource Curse* (Humphreys i in. 2007), wskazujące na potencjalne zagrożenia związane z obfitością zasobów i sposoby eliminowania tych zagrożeń.

Potrzeba niezależnych od interesów gospodarczych badań ekonometrycznych, uwzględniających potencjalny wpływ wydobywania zasobów na gospodarkę, z uwzględnieniem potencjalnych problemów związanych z przekleństwem zasobów naturalnych (Plich 2013). Potrzeba szczegółowej analizy, w jaki sposób wykorzystać zasoby gazu łupkowego na rzecz trwałego, zrównoważonego rozwoju (Kronenberg 2014). Konieczne jest też uwzględnienie szerszego kontekstu geopolitycznego wydobywania gazu łupkowego w Polsce. Niemniej jednak poziom analizy ma kluczowe znaczenie z punktu widzenia efektów, jakie możemy dzięki niej dostrzec – jeśli analizujemy poziom narodowy, to nie uchwycimy wielu problemów istotnych dla poziomu lokalnego.

Nacisk na powyższe aspekty unikania przekleństwa zasobów naturalnych nie zwalnia nas oczywiście z przestrzegania innych recept, dotyczących również krajów słabiej rozwiniętych (por. np. Weinthal, Luong 2006). Istotne jest utrzymanie zróżnicowanej struktury gospodarki i niedopuszczenie do uzyskania przez sektor wydobywczy zbyt dużego udziału w PKB czy eksporcie. Konieczne jest stworzenie funduszu inwestującego zyski z wydobywania zasobów (taki Fundusz Pokoleń był już zresztą planowany), a także zapewnienie innych form zamiany wydobywanego gazu na przyszłe możliwości rozwojowe.

Tekst wpłynął: 20 maja 2013 r. (wersja poprawiona 9 sierpnia 2013 r.)

Bibliografia

- Abdih Y., Chami R., Dagher J., Montiel P., *Remittances and Institutions: Are Remittances a Curse?* „World Development” 2012, nr 40(4).
- Acemoglu D., Robinson J.A., Verdier T., *Kleptocracy and Divide-and-Rule: A Model of Personal Rule*, „Journal of the European Economic Association” 2004, nr 2(2–3).
- Ahrend R., *Can Russia Break the “Resource Curse”?* „Eurasian Geography and Economics” 2005, nr 46(8).
- Albrycht I., Garpiel R., Kosowski P., Łaszczuk A., Łazarski A., Matyka M., *Wpływ wydobycia gazu łupkowego na rozwój społeczno-ekonomiczny regionów*, Instytut Kościuszki, Kraków 2012.
- Albrycht I., red., *Gaz niekonwencjonalny – szansa dla Polski i Europy?* Instytut Kościuszki, Kraków 2011.
- Alexeev M., Conrad R., *The Natural Resource Curse and Economic Transition*. „Economic Systems” 2011, nr 35(4).
- Aslaksen S., Torvik R., *A Theory of Civil Conflict and Democracy in Rentier States*. „The Scandinavian Journal of Economics” 2006, nr 108(4).
- Auty R.M., *Industrial Policy Reform in Six Large Newly Industrializing Countries: The Resource Curse*. „World Development” 1994, nr 22(1).
- Auty R.M., *Sustaining Development in Mineral Economies: The Resource Curse Thesis*, Routledge, London 1993.
- Azam J.-P., *The Redistributive State and Conflicts in Africa*, „Journal of Peace Research” 2001, nr 38(4).
- Bannon I., Collier P., *Natural Resources and Violent Conflict: Options and Actions*, World Bank, Washington, D.C. 2003.
- Borkowski D., Jasiński A.W., Kaliski M., Sikora A.P., Stefanowicz J., *Wyzwania regulacyjne związane z możliwością poszukiwania, rozpoznania i wydobycia węglowodorów ze złóż niekonwencjonalnych w Polsce*, „Rynek Energii” 2012, nr 101.
- Bougrine H., *Oil: Profits of the Chain Keepers*, „International Journal of Political Economy” 2006, nr 35(2).
- Bräutigam D.A., Knack S., *Foreign Aid, Institutions, and Governance in Sub-Saharan Africa*, „Economic Development and Cultural Change” 2004, nr 52(2).
- Brunnschweiler C.N., Bulte E.H., *The Resource Curse Revisited and Revised: A Tale of Paradoxes and Red Herrings*, „Journal of Environmental Economics and Management” 2008, nr 55(3).
- Brunnschweiler C.N., *Oil and Growth in Transition Countries*, CER-ETH-Center of Economic Research, Zurich 2009.
- Brzuskiewicz J., Skomra S., *Łupki to złote klamki jak w Kuwejcie czy katastrofa?*, Wywiad z prof. Marianem Harasimiukiem, „Gazeta Wyborcza” 2.12.2012.
- Bulte E.H., Damania R., *Resources for Sale: Corruption, Democracy and the Natural Resource Curse*, „The BE Journal of Economic Analysis & Policy” 2008, nr 8(1).
- Burnham A., Han J., Clark C.E., Wang M., Dunn J.B., Palou-Rivera I., *Life-Cycle Greenhouse Gas Emissions of Shale Gas, Natural Gas, Coal, and Petroleum*, „Environmental Science & Technology” 2012, nr 46(2).
- Cappelen A., Mjoset L., *Can Norway Be a Role Model for Natural Resource Abundant Countries?* UNU World Institute for Development Economics Research, Helsinki 2009.

- Christopherson S., Rightor N., *How Shale Gas Extraction Affects Drilling Localities: Lessons for Regional and City Policy Makers*, „Journal of Town and City Management” 2012, nr 2(4).
- Collier P., Hoeffler A., *Greed and Grievance in Civil War*, „Oxford Economic Papers” 2004, nr 56(4).
- Collier P., Hoeffler A., *On Economic Causes of Civil War*, „Oxford Economic Papers” 1998, nr 50(4).
- Collier P., Hoeffler A., *Resource Rents, Governance, and Conflict*, „Journal of Conflict Resolution” 2005, nr 49(4).
- Collier P., Hoeffler A., *Testing the Neocon Agenda: Democracy in Resource-Rich Societies*, „European Economic Review” 2009, nr 53(3).
- Corden W.M., Neary J.P., *Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy*, „The Economic Journal” 1982, nr 92(368).
- Czubek G., Kopińska G., Sawicki A., Wojciechowska-Nowak A., *Jak walczyć z korupcją? Zasady tworzenia i wdrażania strategii antykorupcyjnej dla Polski*, Fundacja Batorego, Warszawa 2010.
- Djankov S., Montalvo J.G., Reynal-Querol M., *The Curse of Aid*, „Journal of Economic Growth” 2008, nr 13(3).
- Energy, Wealth and Governance in the Caucasus and Central Asia*, red. R.M. Auty, I. de Soysa, Routledge, London 2006.
- Escaping the Resource Curse*, red. M. Humphreys, J.D. Sachs, J.E. Stiglitz, Columbia University Press, New York 2007.
- Franke A., Gawrich A., Alakbarov G., *Kazakhstan and Azerbaijan as Post-Soviet Rentier States: Resource Incomes and Autocracy as a Double “Curse”*, „Europe-Asia Studies” 2009, nr 61(1).
- Frankel J.A., *The Natural Resource Curse: A Survey*, w: *Beyond the Resource Curse*, red. B. Shaffer, T. Ziyadov, University of Pennsylvania Press, Philadelphia 2012.
- Fülleemann N., *Assessment of Environmental Impacts Related to Shale Gas Extraction in the Polish Context*, Swiss Federal Institute of Technology, Lausanne 2012.
- Fundacja Batorego, *Polityka antykorupcyjna: ocena skuteczności polityki antykorupcyjnej polskich rządów prowadzonej w latach 2001–2011*, Fundacja Batorego, Warszawa 2011.
- Gelb A.H., *Oil Windfalls: Blessing or Curse?* Oxford University Press, Oxford 1988.
- Gylfason T., Herbertsson T.T., Zoega G., *A Mixed Blessing*, „Macroeconomic Dynamics” 1999, nr 3(2).
- Gylfason T., *Resources, Agriculture, and Economic Growth in Economies in Transition*, „Kyklos” 2000, nr 53(4).
- Harford T., Klein M., *Aid and the Resource Curse*, The World Bank, Washington, D.C. 2005.
- Hausmann R., Rigobon R., *An Alternative Interpretation of the “Resource Curse”: Theory and Policy Implications*, w: *Fiscal Policy Formulation and Implementation in Oil-Producing Countries*, red. M. Davis, R. Ossowski, A. Fedelino, IMF, Washington, D.C. 2003.
- Hayter R., *Single Industry Resource Towns*, w: *A Companion to Economic Geography*, red. E. Sheppard, T.J. Barnes, Blackwell, Malden, MA 2000.
- Hodgson G.M., *What are Institutions?*, „Journal of Economic Issues” 2006, nr 40(1).
- Howarth R.W., Santoro R., Ingraffea A., *Methane and the Greenhouse-Gas Footprint of Natural Gas From Shale Formations*, „Climatic Change” 2011, nr 106(4).

- Jiang M., Griffin W.M., Hendrickson C., Jaramillo P., VanBriesen J., Venkatesh A., *Life Cycle Greenhouse Gas Emissions of Marcellus Shale Gas*, „Environmental Research Letters” 2011, nr 6(3).
- Johnson C., Boersma T., *Energy (In)Security in Poland: The Case Of Shale Gas*, „Energy Policy” 2013, nr 53.
- Kavalov B., Pelletier N., *Shale Gas for Europe – Main Environmental and Social Considerations*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2012.
- Kim Y., *The Resource Curse in a Post-Communist Regime: Russia in Comparative Perspective*, Ashgate, Aldershot 2003.
- Knack S., Keefer P., *Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures*, „Economics & Politics” 1995, nr 7(3).
- Kolstad I., Wiig A., *It's the Rents, Stupid! The Political Economy of the Resource Curse*, „Energy Policy” 2009, nr 37(12).
- Kronenberg J., *Shale Gas Extraction in Poland in the Context of Sustainable Development*, „Problemy Ekorozwoju – Problems of Sustainable Development” 2014, nr 9(2).
- Kronenberg J., Hubacek K., *Could Payments for Ecosystem Services Create an “Ecosystem Service Curse”?* „Ecology and Society” 2013, nr 18(1).
- Kronenberg T., *The Curse of Natural Resources in the Transition Economies*, „Economics of Transition” 2004, nr 12(3).
- Kuraś B., Sidorowicz J., *Łupków gorączka, czyli jak wydobywać gaz i nie zniszczyć przyrody*, wywiad z prof. Andrzejem Szczepańskim, „Gazeta Wyborcza”, 24.03.2012.
- Lewicka-Strzałecka A., *Korupcja*, w: *Biznes, etyka, odpowiedzialność.*, red. W. Gasparski, PWN, Warszawa 2012.
- Manzano O., Rigobon R., *Resource Curse or Debt Overhang?* „National Bureau of Economic Research Working Paper Series” 2001, nr 8390.
- Materka E., *End of Transition? Expropriation, Resource Nationalism, Fuzzy Research, and Corruption Of Environmental Institutions in the Making of the Shale Gas Revolution in Northern Poland*, „Debate: Journal of Contemporary Central and Eastern Europe” 2011, nr 19(3).
- Mehlum H., Moene K., Torvik R., *Cursed by Resources or Institutions?* „World Economy” 2006a, nr 29(8).
- Mehlum H., Moene K., Torvik R., *Institutions and the Resource Curse*, „Economic Journal” 2006b, nr 116(508).
- Ministerstwo Środowiska, *Gaz z łupków bezpieczny dla środowiska*, Strona internetowa Ministerstwa Środowiska 2.03.2012, data dostępu: 29.03.2013, http://www.mos.gov.pl/artukul/7_aktualnosci/18124_gaz_z_lupkow_bezpieczny_dla_srodowiska.html
- Moore M., *Political Underdevelopment: What Causes “Bad Governance”*, „Public Management Review” 2001, nr 3(3).
- Pearson I., Zeniewski P., Graceva F., Zastera P., McGlade C., Sorrell S., *Unconventional Gas: Potential Energy Market Impacts in the European Union*, Publications Office of the European Union, Luxembourg 2012.
- Pietrzak L., *Szpiegostwo i korupcja*, „Gazeta Finansowa Online”, 9.03.2012, <http://www.gf24.pl/7407/szpiegostwo-i-korupcja>
- PIG, *Badania aspektów środowiskowych procesu szczelinowania hydraulicznego wykonanego w otworze Łebień LE-2H*, Państwowy Instytut Geologiczny, Warszawa 2011.
- Plich M., *Determinants of Modeling the Impact of Possible Shale Gas Extraction in Poland*, w: *Macroeconomic Modelling for Policy Analysis*, red. R. Bardazzi, L. Ghezzi, Firenze University Press, Firenze 2013.
- Prebisch R., *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*, United Nations, Lake Success 1950.

- PSDB, *Identyfikacja i ocena barier w wykorzystaniu środków strukturalnych*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa 2007.
- Pytel G., *Łupki mogą być przekleństwem*, „Rzeczpospolita”, 8.09.2011.
- Pytel G., *Shale Gas: Opportunities and Risks*, „Aspen Review Central Europe” 2012, nr 2.
- Robinson J.A., Torvik R., Verdier T., *Political Foundations of the Resource Curse*, „Journal of Development Economics” 2006, nr 79(2).
- Robinson J.A., Torvik R., *White Elephants*, „Journal of Public Economics” 2005, nr 89(2–3).
- Ross M.L., *Does Oil Hinder Democracy?* „World Politics” 2001, nr 53(3).
- Ross M.L., *The Natural Resource Curse: How Wealth Can Make You Poor*, w: *Natural Resources and Violent Conflict*, red. I. Bannon, P. Collier, World Bank, Washington, D.C. 2003.
- Ross M.L., *The Political Economy of the Resource Curse*, „World Politics” 1999, nr 51(2).
- Rosser A., *The Political Economy of the Resource Curse: A Literature Survey*, Institute of Development Studies, Brighton 2006.
- Rumbach A., *Natural Gas Drilling in the Marcellus Shale: Potential Impacts on the Tourism Economy of the Southern Tier*, Southern Tier Central Regional Planning and Development Board, Corning, NY 2011.
- Sachs J.D., Warner A.M., *Natural Resource Abundance and Economic Growth*, „National Bureau of Economic Research Working Paper Series” 1995, nr 5398.
- Sachs J.D., *Resource Endowments and the Real Exchange Rate: A Comparison of Latin America and East Asia*, w: *Changes in Exchange Rates in Rapidly Developing Countries*, red. T. Ito, A.O. Krueger, University of Chicago Press, Chicago 1999.
- Sala-i-Martin X., Subramanian A., *Addressing the Natural Resource Curse: An Illustration from Nigeria*, „National Bureau of Economic Research Working Paper Series” 2003, nr 9804.
- Sarraf M., Jiwanji M., *Beating the Resource Curse: The Case of Botswana*, World Bank, Washington, D.C. 2001.
- Schmidt C.W., *Blind Rush? Shale Gas Boom Proceeds Amid Human Health Questions*, „Environmental Health Perspectives” 2011, nr 119(8).
- Shaffer B., Ziyadov T., *Beyond the Resource Curse*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia 2012.
- Singer H., *The Distributions of Gains Between Investing and Borrowing Countries*, „American Economic Review” 1950, nr 40(2).
- Singer H.W., *Beyond Terms of Trade: Convergence/Divergence and Creative/Uncreative Destruction*, „Zagreb International Review of Economics and Business” 1998, nr 1(1).
- Taras A., *Informacja w sprawie poszukiwań gazu łupkowego w Polsce z uwzględnieniem zaangażowania w tę działalność Stanów Zjednoczonych*, Biuro Bezpieczeństwa Narodowego, Warszawa 2011.
- Torvik R., *Why Do Some Resource-Abundant Countries Succeed While Others Do Not?*, „Oxford Review of Economic Policy” 2009, nr 25(2).
- TVN24, *Podejrzana o korupcję – radcą ministra*, Strona internetowa TVN24 25.01.2012, data dostępu 29.03.2013, <http://www.tvn24.pl/wiadomosci-z-kraju,3/podejrzana-o-korupcje-radca-ministra,198327.html>
- U.S. EPA, *Study of the Potential Impacts of Hydraulic Fracturing on Drinking Water Resources (Progress Report)*, U.S. Environmental Protection Agency, Washington, D.C. 2012.
- UZP, *Wyniki przeprowadzonych w 2011 r. przez Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych kontroli zamówień współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej*, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa 2012.

- Van der Ploeg F., Poelhekke S., *The Pungent Smell of "Red Herrings": Subsoil Assets, Rents, Volatility and the Resource Curse*, „Journal of Environmental Economics and Management” 2010, nr 60(1).
- Van der Ploeg F., *Natural Resources: Curse or Blessing?* „Journal of Economic Literature” 2011, nr 49(2).
- Vicente P.C., *Does Oil Corrupt? Evidence from a Natural Experiment in West Africa*, „Journal of Development Economics” 2010, nr 92(1).
- Weinthal E., Luong P.J., *Combating the Resource Curse: An Alternative Solution to Managing Mineral Wealth*, „Perspectives on Politics” 2006, nr 4(1).
- Wick K., Bulte E., *The Curse of Natural Resources*, „Annual Review of Resource Economics” 2009, nr 1(1).

SHALE GAS IN POLAND AND THE RESOURCE CURSE

Summary

The resource curse hypothesis postulates that, often, countries rich in natural resources are not able to fully exploit the economic potential of these resources. It has been observed that the more abundantly a country is endowed with resources, the greater is the likelihood of slow (or even negative) GDP growth rate in that country. The curse of natural resources can have different manifestations: economic, institutional and social. The potentially abundant shale gas resources provide an interesting context to study this hypothesis in Poland. Indeed, the situation in Poland resembles that which is often discussed with regard to the resource curse: the sudden discovery of abundant resources, arousing high expectations, with limited national extractive capacities.

This article provides a brief overview of the natural resource curse hypothesis based on foreign literature, and then highlights and discusses the most relevant issues which need to be considered in the context of shale gas in Poland. The latter include: quality of institutions, corruption, unequal access to knowledge and uneven bargaining power, a false sense of security, nuisances for local communities and the Dutch disease. In Poland, the potential problems may differ from those observed in less developed countries. The curse in our context may not necessarily translate into low or negative GDP growth rates, but rather into not being able to reap the full potential benefits related to this natural wealth. Based on the above analysis, the article suggests actions to be taken in order to avoid the potential problems (e.g. effective social control over the organization of shale gas extraction and the distribution of income).

Key words: shale gas, resource curse, Poland, sustainable development, institutions

СЛАНЦЕВЫЙ ГАЗ В ПОЛЬШЕ И “ПРОКЛЯТИЕ ПРИРОДНЫХ РЕСУРСОВ”

Резюме

Автор представляет гипотезу о «проклятии природных ресурсов», согласно которой страны с обильными природными ресурсами часто не в состоянии полностью использо-

вать связанный с этими ресурсами потенциал. Как было замечено, чем больше в стране ресурсов, тем больше вероятность замедленного (и даже отрицательного) темпа роста ВВП. «Проклятие природных ресурсов» может иметь разные экономические, институциональные и социальные проявления. Тематика добычи сланцевого газа в Польше представляет собой хороший предлог для того, чтобы обратиться к этой гипотезе. Появляется ситуация, о которой ведется большинство дискуссий на эту тему – внезапное открытие богатых ресурсов, рождающих большие ожидания, при ограниченных внутренних возможностях их добычи.

В статье проводится обзор вопросов, связанных с гипотезой «проклятия природных ресурсов», а затем указываются те из них, которые прежде всего должны быть учтены в дискуссиях о добыче сланцевого газа в Польше. Это вопросы, связанные с качеством институтов, коррупцией, неравным доступом к знаниям, с фальшивым чувством безопасности, неудобствами для жителей, а также так называемой голландской болезнью. В Польше возможные проблемы могут иметь иной, чем в менее развитых странах, характер. Здесь “проклятие природных ресурсов” может означать не низкий или отрицательный темп роста ВВП, а скорее неполное использование потенциала возможных выгод. На основе проведенного анализа предлагаются меры, которые следовало бы предпринять для того, чтобы избежать появления проблем (в том числе эффективно действующий механизм общественного контроля над организацией процесса добычи газа и распределения получаемых доходов).

Ключевые слова: Польша, сланцевый газ, «проклятие природных ресурсов», устойчивое развитие, институты

egzemplarz okazowy
Polskiej Akademii Nauk

IRENA SZAROWSKÁ*

Long-term and Short-term Relationship between Government Expenditure and GDP in the EU15: Cointegration Approach¹

Introduction

Due to the economic recession which started in 2008, many governments started to focus their attention on government expenditure as it and its growth are often seen as an essential problem of public finance. Actually, development of government expenditure is often associated with Wagner's Law and voracity effect. Wagner's Law states that government activity increases as economies grow, with the pace of increase being different for different branches of government. Voracity effect occurs if a positive shock to income leads to a more than proportional increase in public expenditure, even if the shock is expected to be temporary. The voracity is usually attributed to weak institutions and ethnic fractionalization, manifested in the presence of multiple interest groups seeking to secure a greater share of national wealth by demanding larger public expenditure on their behalf.

On the other hands, government expenditure is an important tool for national governments to mitigate the uneven economic development and economic shocks across individual countries. From a Keynesian perspective, government expenditure should act as a stabilizing force and move in a countercyclical direction. Serven (1998) pointed that procyclical fiscal policy is generally regarded as potentially damaging for welfare: it can raise macroeconomic volatility, depress investment in real and human capital, hamper growth, and harm the poor. If expansionary fiscal policies in "good times" are not fully offset in "bad times", they may also produce a large deficit bias and lead to debt unsustainability and eventual default. If a government respects a basic prescription that fiscal tools

* Dr Irena Szarowská – Assistant Professor, Silesian University in Opava, School of Business Administration, Karvina, Czech Republic; e-mail: szarowska@opf.slu.cz

¹ This paper was supported by the Ministry of Education, Youth and Sports Czech Republic within the Institutional Support for Long-term Development of a Research Organization.

should function counter-cyclical, the optimal fiscal policy involves a decreasing of government spending in “good times” and increasing of government spending in “bad times.”

The aim of the article is to examine the trends of government expenditure in the core member states of the European Union (EU15) in the period 1995–2010 and provide direct empirical evidence on cyclicity and the short-term and the long-term relationship between government expenditure and output. Although the theory implies that government expenditure is countercyclical, recent evidence suggests that it is procyclical. Previously published studies are weakly supported by the data from EU15 in which results can vary. The research is based on direct empirical evidence about the cyclicity and the short-term and the long-term relationship between government expenditure and output. We apply cointegration approach on adjusted annual data of GDP and government expenditure in compliance with the COFOG international standard. The paper is organized as follows. The first section presents literature review. In the second section, we describe the dataset and used empirical techniques. Next we discuss the results of government expenditure cyclicity and long-run and short-run relationship between output and government expenditure. We conclude with a summary of key findings.

1. Literature review

As Mutascu and Milos (2009) mentioned, the economic theory provides us with two main categories of arguments that explain the public sector size in time and among countries. The first category has as starting point the Wagner’s Law, according to which the elasticity of government expenditure with respect to GDP is greater than one. As countries become more developed, the demand for public goods rises and is consistent with the increasing ability to collect the necessary funds. The “Baumol cost disease” explains that the percentage of government expenditure increases because the rise in public servants’ salaries is higher than their productivity, while the price related to public services is relatively non-elastic. The second category of arguments is political. For election purposes, the fiscal policy, especially that concerning government expenditure tends to be inconsistent in time and focuses on greater deficits and greater public sectors.

The relationship between government expenditure and output has often been debated in economic literature. Wagner (1911) proposed that there is a long-run tendency for government activities to grow relative to total economic activity. Wagner stated that during the industrialization process, as the real income per capita of a country increases, the share of its public expenditure in total expenditure increases. Three main reasons are argued to support this hypothesis: the administrative and regulatory functions of the state, the cultural and welfare services and the state participation to finance large-scale projects for technological needs.

It means that government grows because there is an increasing demand for public goods and for the control of externalities.

The existing literature testing Wagner's Law varies considerably in terms of the dependent and independent variables chosen to "test" the Law. Wagner originally proposed that as industrialization or social progress proceed, public sectors would grow in relative importance. As Sideris (2007) summed up, the empirical works on Wagner's Law can be divided in two groups, based on the different types of econometric methodology used: (i) studies which are performed until the mid-1990s assume stationary data series and apply simple OLS (ordinary least squares) regressions to test alternative versions of the law; (ii) cointegration-based studies, which are performed from the mid-1990s on, test for cointegration mostly between government expenditure and national income. Early studies of this group use the Engle and Granger (1987) methodology, whereas more recent works mostly apply the Johansen (1988) technique. Many recent studies also perform Granger causality tests to indicate the direction of causality between the variables.

The empirical studies have produced mixed and sometimes contradictory results. Some of these conflicting conclusions have been attributed to the different econometric methodology and the different features of individual economies during alternative time periods. Above that, Peacock and Scott (2000) pointed out to the fact that there are at least 14 different measures of government expenditure that have been used in the literature (e.g. government expenditure at current prices, government expenditure plus transfers at current prices, government expenditure at constant prices, government expenditure plus transfers at constant prices, government consumption expenditure at current prices, government consumption expenditure at constant prices, central government expenditure only, government capital expenditure at constant prices, etc.), and at least 13 different possible measures of output (e.g. total output Y , output per capita, proportion of Y generated in manufacturing sector, proportion of Y generated in primary sector, permanent income, total commercial energy consumption per capita, exports plus imports divided by Y).

Clethos and Kollias (1997) investigated empirically the traditional Wagner's hypothesis in the case of Greece using disaggregated data of public expenditures and employing an error correction approach. The empirical findings confirmed Wagner's Law only in the case of military expenditure. Thornton (1999) analysed the experience of six developed economies (Denmark, Germany, Italy, Norway, Sweden and the UK) from the mid-19th century to 1913, and reported results in accordance with the Wagner's Law. Karagianni et al. (2002) applied six alternative functional forms, using data for the EU-15 countries over the time period 1949-1998. The results are ambiguous accordingly to the method applied. The major points that emerge from the Engle and Granger test are that in most of the EU countries, no long term relationship has been observed, except for some subcases in Finland, Italy and the Netherlands. In contrast, the Johansen test supports the existence of Wagner's Law in most EU countries, with the exception of France and Italy. As far as the Granger causality test is concerned, patterns of

causality between income and government expenditure display dramatic differences across various countries. Moreover, there is limited support for the pattern of causality; Wagner's Law was completely verified only for Finland and Italy. Florio and Colautti (2005) analyzed the evidence of the USA, United Kingdom, France, Germany and Italy for the period 1870–1990. They observed that the increase in the public expenditure to national income ratio is faster for the period until the mid-20th century and they developed a model based on Wagner's Law.

Akitoby et al. (2006) examined the short- and long-term behaviour of government spending with respect to output in 51 developing countries using an error-correction model. They find evidence that is consistent with the existence of cyclical ratcheting and voracity in government spending in developing countries, resulting in a tendency for government spending to rise over time. They presented three main policy conclusions of the research: (i) the long-term and short-term elasticity of capital spending in relation to GDP is relatively high; (ii) there may be scope for fiscal rules or fiscal responsibility laws in some countries that limit the discretion for pro-cyclical fiscal policy; (iii) in many countries, there is a long-term relationship between the level of output and government spending. Sideris (2007) investigates the long-run tendency for government expenditure to grow relative to national income using Greek data from 1833 to 1938. Cointegration analysis validates the existence of long-run relationship between the variables, as expressed by the six most popular versions of the Law. Moreover, Granger causality tests indicate causality running from the variables approximating income to the government expenditure variable.

Lamartina and Zaghini (2008) analysed the development of public expenditure and aggregate income in 23 OECD countries. Using panel cointegration, the empirical evidence shows a structural positive correlation between public spending and per capita income, consistent with the Wagner's Law. The correlation is usually higher in countries with lower per capita income, suggesting that the period of catching-up is characterized by a stronger development of public activities than in more mature economies.

Magazzino (2010) studied the linkages between public expenditure and GDP for Italy. Empirical evidence suggests that only for gross public investment expenditure the hypothesis is satisfied. Instead, Granger-causality brings unclear results. Next Magazzino (2012) examined the empirical evidence of Wagner's Law and of Augmented Wagner's Law, according to which there is a long-term relationship between public expenditure on one side and aggregate income and public deficit on the other side. He has employed six alternative functional forms of Wagner's Law, using data for the EU-27 countries over the time period of 1970–2009. With regard to Keynesian hypothesis, he has found no clear evidence of government expenditure causing national income to grow and he has concluded that the Keynesian proposition of government expenditure as a policy instrument to encourage and lead growth in the economy is not supported by the data used.

Szarowska (2012) provided direct empirical evidence on cyclicity and the long-term and short-term relationship between government spending and output

in eight Central and Eastern European countries in the period 1995–2009. The results confirm cyclical effect of government spending on GDP, Wagner's Law and voracity effect in the most CEE countries.

The literature testing the cyclicity of government expenditure also brings a variety of results. Many researchers, as Gavin et al. (1996), Gavin and Perotti (1997), focused on Latin America. On the one hand, Galí (1994) showed in his research that expenditure is countercyclical. However, other papers have shown no discernible pattern. Fiorito and Kollintzas (1994) documented for G7 countries that the correlation between government consumption and output indeed appears to show no pattern and be clustered around zero. The differences in these results depend on the components of expenditure being measured. Government transfers and subsidies are found to have become substantially more countercyclical.

Contrary to the theory, many of empirical studies have found evidence that government expenditure is procyclical. Analysis of Lane (1998) found procyclicality in a single-country time series study of Irish fiscal policy. Lane (2003) also showed that the level of cyclicity varies across expenditure categories and across OECD countries. Talvi and Vegh (2005) concluded that fiscal procyclicality is evident in a much wider sample of countries. Hercowitz and Strawczynski (2004), Kaminsky et al. (2004), Alesina et al. (2008), Rajkumar and Swaroop (2008) or Ganelli (2010) presented similar conclusions. Abbott and Jones (2011) tested differences in the cyclicity of government expenditure across functional categories. Their evidence from 20 OECD countries suggests that procyclicality is more likely in smaller functional budgets, but capital expenditure is more likely to be procyclical for the larger expenditure categories.

2. Data and methodology

In this paper we adopt the simplest formulation of Wagner's Law by focusing on the relationship between aggregate economic activity and government expenditure in compliance with the COFOG international standard. Most studies analyzing the cyclicity of government expenditure and output have used a panel data methodology that has not fully exploited the time-series properties of the data. On the other hand, studies testing for a long-run relationship, such as Wagner's Law, have ignored the short-term aspects of this relationship. In the literature on cyclicity, many studies use panel data models that are not well suited to exploring short-term versus long-term relationships. We exploit both the time-series and cross-sectional aspects using an error-correction framework.

The dataset consists of EU15 annual data on GDP and government expenditure in compliance with the COFOG international standard during the period 1995–2010. It is not possible to use longer and higher frequency time series data as COFOG classification analyzes and reports only annual data for a limited pe-

riod. The countries included in the analysis are: Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Portugal, Spain, Sweden, and United Kingdom. All time series are collected from the Eurostat database and adjusted at constant prices (deflators in 2005 prices are taken from the World Bank). In line with Akitoby et al. (2006), we investigated fiscal and output co-movements by the approach proposed by Lane (2003). We estimated the elasticity of government expenditure with respect to output, based on country-by-country time-series regressions. Next we used an error-correction approach, which allows us to distinguish between the short-term effect of output on government spending and any longer-term effect between these two variables. Most of the results were calculated in econometric program Eviews 7.

Many studies point out that using a non-stationary macroeconomic variable in time series analysis causes superiority problems in regression. Thus, a unit root test should precede any empirical study employing such variables. We decided to make the decision on the existence of a unit root through Augmented Dickey–Fuller test (ADF test). The equation (1) is formulated for the stationarity testing.

$$\Delta x_t = \delta_0 + \delta_1 t + \delta_2 x_{t-1} + \sum_{i=1}^k \alpha_i \Delta x_{t-i} + u_t. \quad (1)$$

ADF test is used to determine a unit root x_t at all variables in the time t . Variable Δx_{t-i} expresses the lagged first difference and u_t estimate autocorrelation error. Coefficients δ_0 , δ_1 , δ_2 and α_i are estimated. Zero and the alternative hypothesis for the existence of a unit root in the x_t variable are specified in (2).

$$H_0: \delta_2 = 0, H_\varepsilon: \delta_2 < 0. \quad (2)$$

Testing the stationary is the essential assumption for implementation of cointegration approach. It is necessary to confirm that time series are non-stationary at level data but stationarity at first difference. The results of ADF test confirmed the stationarity of all time series on the first difference.

We suppose there is a steady-state relationship between government expenditure and output given by (3).

$$G = AY^\delta. \quad (3)$$

G represents government expenditure, Y means output and eq. (3) can also be written in linear form:

$$\log G = a + \delta \log Y, a = \log A. \quad (4)$$

If the adjustment of government expenditure G to its steady-state \bar{G} is gradual, then the level of government expenditure will respond to transitory changes in output, and G will move gradually toward its steady-state, or equilibrium level. To capture this gradual move, we specify a general autoregressive distributed lag specification for spending category i in period t :

$$\log G_{it} = \mu + \alpha \log G_{it-1} + \beta_0 \log Y_t + \beta_1 \log Y_{t-1} + \varepsilon_t, |\alpha| < 1. \quad (5)$$

We can solve for the static, steady-state equilibrium by assuming that output is at its steady-state level and ignoring the error term:

$$\log \bar{G} = \frac{\mu}{1 - \alpha} + \frac{\beta_0 + \beta_1}{1 - \alpha} \log \bar{Y}, \quad \delta = 1 - \alpha. \quad (6)$$

More generally, we could allow output to grow at rate g . In this case, the only difference is that the constant term becomes $\frac{\mu + (\beta_0 - \delta)g}{1 - \alpha}$, which depends on g . To reflect the steady state, (5) can be rearranged as the error correction model (7):

$$\log G_{it} = \mu + \beta_0 \log Y_t + \gamma (\log G_{it-1} - \delta \log Y_{t-1}) + \varepsilon_t. \quad (7)$$

In (7), we can interpret $\beta_0 \Delta \log Y_t$ as the short-term impact of output on government expenditure and β_0 as the short-run elasticity of government expenditure with respect to output. The error correction term $\gamma (\log G_{it-1} - \delta \log Y_{t-1})$ captures deviations from the steady-state, or long-run equilibrium, where δ is the long-run elasticity of government expenditure with respect to output, and γ is the rate at which government expenditure adjusts to past disequilibrium. μ is constants of the model, ε_t means residual component of long-term relationship.

Above that, (7) can be rewritten as (8) and then used to test if there is a long-run relationship between government spending and output. In particular, following Ericsson and McKinnon (2002), if γ is significantly different from zero in (8), then output and government spending are cointegrated.

$$\log G_{it} = \mu + \beta_0 \log Y_t + \gamma \log G_{it-1} - \varphi \log Y_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (8)$$

where $\varphi = \gamma \delta$. The above derivation makes clear the underlying assumption that there is an elasticity relationship between output and expenditure, while the transitory deviations are random.

3. Results and discussion

3.1. The structure of government expenditure

The structure and amount of government expenditure is very important for economic policy of each country as it can help in overcoming the inefficiencies of the market as well as in smoothing out cyclical fluctuations in the economy. We used government expenditure in compliance with the COFOG (Classification of the Functions of Government) international standard in our analysis. The COFOG is one of the four classifications of expenditure according to purpose (functional classifications) used in the national accounts. COFOG classifies government expenditure into ten main categories / divisions:

- CF01: General public services
- CF02: Defense

- CF03: Public order and safety
- CF04: Economic affairs
- CF05: Environment protection
- CF06: Housing and community amenities
- CF07: Health
- CF08: Recreation; culture and religion
- CF09: Education
- CF10: Social protection

We analyzed development and structure of government expenditure in the period 1995–2010. Results in Table 1 show the average share of government expenditure by functions, the average of total expenditure and the share of total government expenditure in GDP in each EU15 member state during the analyzed period. Table 1 also presents the average values of variables in the whole EU15.

Generally, government expenditure relative to GDP progressively decreased between 1995 and 2000, next stagnated till 2006, followed by a rise in 2007 and 2008 and a more emphatic increase in 2009. The development is influenced by the consequences of the economic and financial crisis. The related need for public intervention are the main factors behind the upward trend between 2008 and 2009, and its remaining high level in 2010, as the breakdown of expenditure by functions confirms. The main contributors to the increase in expenditures were social protection and health (for details look at Eurostat database). Government expenditure reached 67% of GDP in Ireland in 2010, whereas it was among the countries with the lowest levels until 2008. This jump is largely explained by government support to banks during the financial crisis, in the form of capital injections. This type of support is classified as government expenditure in certain conditions (it belongs to CF04).

The average value of total government expenditure is the smallest in Ireland (38.5% GDP), the highest in Sweden (55.6% GDP), while the average is 48% GDP in the whole EU15. It means that the average value of total expenditure in PIIGS², except Italy, is lower than the average value in the EU15, although these countries are often criticized for the excessive government expenditure.

Table 1 also states sizeable differences in importance of public sector and a priority of government expenditure functions and confirms that the EU15 is not a homogenous group of countries. The three biggest expenditure functions, on average, account for more than 66% of the total expenditure: social protection, health and general public services. In the EU15 as a whole as well as in all individual member states, social protection is the most important function of government expenditure. Social protection expenditure (CF10) takes more than the third of all government expenditure in average. Surprisingly, the highest va-

² Due to the economic recession which started in 2008, several members of the European Union became historically known as PIIGS. These states include Portugal, Italy, Ireland, Greece and Spain. The reason why these countries were grouped together is the substantial instability of their economies, which was an evident problem in 2009.

Table 1
COFOG Government expenditure (% of total G; % of GDP for total G)

Country	CF01	CF02	CF03	CF04	CF05	CF06	CF07	CF08	CF09	CF10	totalG
Austria	14.35	1.71	2.91	10.31	1.08	1.50	15.09	1.91	10.65	40.47	51.98
Belgium	21.30	2.52	3.07	9.42	1.23	0.64	12.93	2.01	11.56	35.33	51.47
Denmark	15.41	3.02	1.83	6.13	0.97	1.19	12.73	2.91	13.09	42.70	55.51
Finland	13.23	3.02	2.61	10.57	0.59	0.93	12.30	2.29	11.96	42.50	53.27
France	14.01	3.75	2.89	6.68	1.62	3.31	13.94	2.26	10.99	40.55	53.58
Germany	13.35	2.56	3.38	9.12	1.58	1.93	13.81	1.74	8.93	43.60	47.40
Greece	23.21	6.16	2.73	11.15	1.18	0.80	11.96	0.91	7.34	34.56	46.67
Ireland	9.64	1.45	4.33	15.60	2.37	4.34	17.58	1.79	12.82	30.08	38.49
Italy	21.55	2.67	3.99	8.58	1.65	1.71	12.78	1.72	9.46	35.89	49.96
Luxembourg	10.98	0.97	2.24	11.23	2.94	2.04	11.87	4.29	11.56	41.87	40.76
Netherlands	14.28	3.34	3.85	11.00	3.45	1.84	12.83	3.54	11.33	34.56	47.36
Portugal	15.00	3.25	4.24	10.30	1.42	1.75	14.75	2.66	14.43	32.19	43.92
Spain	13.65	2.74	4.68	12.07	2.14	2.53	13.75	3.54	11.00	33.91	40.80
Sweden	15.09	3.54	2.48	7.78	0.54	2.07	11.93	2.31	12.68	41.58	55.60
United Kingdom	10.90	6.43	5.42	6.69	1.61	2.46	14.63	2.33	12.65	36.88	43.48
Average	15.06	3.14	3.38	9.78	1.63	1.94	13.53	2.41	11.36	37.78	48.02

Source: authors' compilation based on data from Eurostat.

lue of CF10 is in Germany, the smallest one in Ireland. It contains, for example, expenditure on sickness and disability, old age, survivors, family and children, unemployment, housing, social exclusion and social protection. The next most important functions in terms of government expenditure are general public services and health amounting to 15% and 13.5% respectively of total expenditure in the EU15. Education (11.4%) and economic affairs (9.8%) follow. The remaining functions – composed of defense, public order and safety, environmental protection, housing and culture – represented on average 12.5% of EU15 total expenditure.

However, the EU15 is not a homogenous group of countries, and development of government expenditure and its components differs in individual countries. The highest average value of general public services (CF10) is in Italy, although the value decreased by 10 p.p. points in the selected period (from 26.7% to 16.4%). We can find very similar values and development in Belgium. On the other hand, the average value is less than a half in Ireland. There are significant differences in the value of health expenditure (CF07). The highest average value (17.6%) is in Ireland (the country with the smallest total government expenditure). The

smallest values are in Luxembourg and Sweden (11.9%), even if it is an example of welfare state. As Table 1 presents, the share of other expenditure functions differs between EU15 member states. Portugal has the highest education expenditure (14.8%), its share is more than the twice value of Greece (7.3%). Contrary, Greece and United Kingdom have absolutely highest expenditure compare to the rest of EU15 on defense (CF02) in the analyzed period.

3.2. Cyclicity of government expenditure

As it was already noted, government expenditure is a possible automatic stabilizer. The cyclicity of government expenditure is typically defined in terms of how expenditure moves with the output gap (i.e. output is below its potential). If government expenditure increases when there is a positive output gap, then expenditure is countercyclical. If potential output were observable or easy to estimate, one could define counter-cyclicity as above-average expenditure to output ratio whenever output was below its potential. As Akitoby et al. (2006) mention, measuring potential output is difficult. As a consequence, it is not easy to discuss business cycles or cyclicity per se. Therefore we focus on co-movements of government expenditure and output as a proxy for cyclicity.

Table 2 reports the estimates of the adjustment coefficient γ from equation (7), which is estimated by OLS (ordinary least squares) with a correction for an autoregressive error term. γ is the rate at which government expenditure adjusts to past disequilibrium. In cases where γ is significant, we can conclude there is a cointegrating relationship between government expenditure and output.

The results of analysis indicate significant difference across expenditure functions. For most countries (80%), there is a cointegrating relationship between total government expenditure and output consistent with Wagner's Law, the share of significant results is 77% for all categories in all EU15 member states. The error correction term is significant for all expenditure functions in France only. All EU15 member states have a significant error correction term for at least six of the expenditure functions (six in Greece and Spain, seven in Ireland, Portugal, Austria, Germany, Netherlands, eight in Italy, Belgium, Denmark, Luxembourg and nine in Finland and United Kingdom). But the error correction term is not significant for any identical expenditure function in a whole EU15. The value γ expresses that government expenditure adjusts to past disequilibrium in two years on average.

As expected, the adjustment coefficient γ is mostly negative (in 96% of significant cases), indicating procyclical development. It means that governments do not use government expenditure as a countercyclical fiscal tool, although already Serven (1998) pointed to harmfulness of procyclical fiscal policy. The findings are in line with Akitoby et al. (2006) as they have found that all adjustment coefficients are negative and although the error correction term is significant in about 30% of countries in the sample for all expenditure aggregates, 70% of

Table 2
The value of adjustment coefficient γ

Country	G total	CF01	CF02	CF03	CF04	CF05	CF06	CF07	CF08	CF09	CF10
Greece	1.02*	-1.50*	1.43*	4.20**	0.88**	0.58	1.19**	0.76**	2.69*	2.07**	0.78**
	(0.06)	(0.27)	(0.55)	(0.32)	(0.14)	(0.01)	(0.23)	(0.01)	(0.30)	(0.15)	(0.09)
Spain	-0.06	-0.65**	0.74**	0.81**	1.23**	1.37**	-0.20	1.94**	0.98**	2.85*	0.91**
	(0.13)	(0.14)	(0.09)	(0.07)	(0.09)	(0.07)	(0.32)	(0.33)	(0.10)	(0.93)	(0.01)
Ireland	0.36*	1.38**	0.55**	0.14	0.56**	0.13	1.11**	1.20**	0.79**	2.46**	0.86**
	(0.15)	(0.21)	(0.01)	(0.14)	(0.08)	(0.59)	(0.09)	(0.05)	(0.09)	(0.61)	(0.01)
Italy	0.94**	-1.97**	1.36*	3.13**	0.77**	1.66**	0.58**	2.37**	1.96**	0.78**	0.88**
	(0.01)	(0.18)	(0.62)	(0.41)	(0.01)	(0.18)	(0.00)	(0.27)	(0.21)	(0.00)	(0.14)
Portugal	2.34**	0.77**	0.64*	0.68**	0.73**	-0.22**	0.58**	2.55**	0.63**	0.77**	0.89**
	(0.40)	(0.01)	(0.0)	(0.02)	(0.00)	(0.72)	(0.01)	(0.25)	(0.00)	(0.00)	(0.02)
Austria	-1.07*	-0.77*	-1.75**	-0.61	-1.21*	-1.39**	-1.11**	-0.71*	-0.08	-0.04	-0.61**
	(0.37)	(0.39)	(0.33)	(0.38)	(0.42)	(0.06)	(0.14)	(0.30)	(0.22)	(0.04)	(0.20)
Belgium	-0.29*	0.02	-0.63**	-0.78**	-1.07*	-0.15*	-0.87*	-0.37	-0.50*	-0.32*	-0.26*
	(0.14)	(0.55)	(0.13)	(0.13)	(0.39)	(0.05)	(0.38)	(0.21)	(0.23)	(0.16)	(0.09)
Germany	-0.95*	-0.40*	-0.37**	-0.27*	-0.02	-0.40	0.00	-0.73**	-0.50*	-0.45*	-0.14*
	(0.32)	(0.21)	(0.09)	(0.13)	(0.06)	(0.40)	(0.00)	(0.26)	(0.18)	(0.23)	(0.05)
Denmark	-0.21*	-0.12	-0.56*	-0.37**	-0.17*	-0.22**	-0.53*	-0.10*	-0.51	-0.57**	-0.18*
	(0.02)	(0.13)	(0.28)	(0.15)	(0.07)	(0.05)	(0.24)	(0.05)	(0.35)	(0.13)	(0.06)
Finland	-0.16**	-0.22	-0.35*	-0.58*	-0.46*	-0.42*	-0.51*	-0.20*	-0.89**	-0.51*	-0.37**
	(0.06)	(0.16)	(0.16)	(0.28)	(0.21)	(0.13)	(0.19)	(0.08)	(0.18)	(0.17)	(0.10)
France	-0.23*	-0.71*	-0.26*	-0.72**	-0.38**	-0.11*	-0.21**	-0.29*	-0.09*	-0.47*	-0.06**
	(0.12)	(0.39)	(0.14)	(0.22)	(0.12)	(0.05)	(0.07)	(0.16)	(0.04)	(0.25)	(0.01)
Luxembourg	-0.53**	-0.31**	-0.12	-0.35*	-0.69*	-0.81*	-0.94	-0.51*	-0.24*	-0.66**	-0.59**
	(0.16)	(0.09)	(0.08)	(0.16)	(0.31)	(0.26)	(0.23)	(0.21)	(0.07)	(0.13)	(0.12)
Netherlands	-0.08*	-0.01	-0.24	-0.48*	-1.97*	-0.23*	-0.46	-0.05*	-0.62*	-0.73**	-0.15*
	(0.03)	(0.06)	(0.14)	(0.19)	(0.53)	(0.11)	(0.52)	(0.02)	(0.24)	(0.14)	(0.07)
Sweden	-0.50*	-0.55*	-0.48*	-0.38*	-0.64*	-0.55	-0.24**	-0.46*	-0.17	-0.76*	-0.53*
	(0.22)	(0.36)	(0.25)	(0.17)	(0.20)	(0.35)	(0.05)	(0.20)	(0.11)	(0.40)	(0.26)
United Kingdom	-0.20*	-0.21*	-0.20*	-0.30**	0.04	-0.79**	-0.12*	-0.36*	-0.40*	-0.28*	-0.21*
	(0.09)	(0.06)	(0.04)	(0.11)	(0.04)	(0.22)	(0.03)	(0.10)	(0.15)	(0.10)	(0.06)
Average	0.45	0.45	0.56	0.45	0.88	0.47	0.57	0.34	0.5	0.49	0.29
Share significant	80%	73%	87%	67%	73%	67%	67%	80%	60%	93%	100%

Note: Symbols * and ** and denote significance at the 1% and 5% level, standard deviation are in parenthesis. Average means average absolute values of significant coefficients only. Share significant means share of significant cases.

Source: authors' calculations.

the sample countries have a significant error correction term for at least one of spending aggregates. Similarly, with the error correction term not significant for all expenditure functions in any CEE country of the sample, all countries have a significant error correction term for at least four of the spending functions and the adjustment coefficients are mostly negative (Szarowská 2012).

The implication of a significant error correction term is that there is in fact a long-term relationship between government expenditure and output. But it is suitable to point out that the existence of cointegration does not imply causality, which is consistent with Wagner's view that there is not necessarily a cause and effect relationship between economic development and government activity.

Table 3 summarizes the results about the long-run elasticity of expenditure with respect to output. Results show that the long-run elasticity coefficient δ is significant in 91% cases. A positive value of δ is consistent with a wider interpretation of Wagner's Law, as it implies that government expenditure rises with national income. If δ is higher than one then this would be consistent with a narrow interpretation of Wagner's Law, where government expenditure rises faster than national income.

The long-term elasticity of government expenditure and output δ is mostly positive (in 87% of cases), and it is the highest for public order and safety (CF03) due to the extremely high δ in Italy (it greatly increased the average). Moreover, δ for total expenditure is larger than one (1.17), average value is 1.30 for all expenditure functions. It is consistent with the narrow interpretation of Wagner's Law and indicating that in the long-term, the public sector is increasing in relative importance. The coefficient for long-run elasticity was significant in all EU15 member states only for health (CF07) and education (CF09). The public order and safety expenditure (CF03) indicates the highest long-run elasticity, with a mean coefficient of 2.20 for the 93% of cases where the coefficient is significant. This implies that governments cut and expand CF03 expenditure proportionally more during recessions and expansions, respectively, than other types of expenditure in the long term.

In Table 3, we can also find the long-run lower than one. It means that the expenditure functions as defense (CF02), economic affairs (CF04) and housing and community amenities (CF06) rise slower than national income in the long term.

Table 4 summarizes findings about the short-run elasticity of government expenditure with respect to output. In this case, the results and conclusions for the short-run elasticity are not so unequivocal. The short-run elasticity is positive for 48% of statistically significant cases in the sample, with a mean coefficient above unity. It's needed to point out 35% statistical significance of results only. The statistical significance is the highest for social protection (60%) what it is important because of its share in total government expenditure.

Estimated elasticity coefficients confirm conclusions of earlier studies (Thornton, 1997; Lane, 2003; Akitoby et al., 2006; Sideris, 2007; Abbot and Jones, 2011; Szarowská, 2012). But the size of the elasticity with respect to output varies gre-

Table 3
The long-run elasticity coefficient δ

Country	G total	CF01	CF02	CF03	CF04	CF05	CF06	CF07	CF08	CF09	CF10
Greece	1.02*	-1.50*	1.43*	4.20**	0.88**	0.58	1.19**	0.76**	2.69*	2.07**	0.78**
	(0.06)	(0.27)	(0.55)	(0.32)	(0.14)	(0.01)	(0.23)	(0.01)	(0.30)	(0.15)	(0.09)
Spain	-0.06	-0.65**	0.74**	0.81**	1.23**	1.37**	-0.20	1.94**	0.98**	2.85*	0.91**
	(0.13)	(0.14)	(0.09)	(0.07)	(0.09)	(0.07)	(0.32)	(0.33)	(0.10)	(0.93)	(0.01)
Ireland	0.36*	1.38**	0.55**	0.14	0.56**	0.13	1.11**	1.20**	0.79**	2.46**	0.86**
	(0.15)	(0.21)	(0.01)	(0.14)	(0.08)	(0.59)	(0.09)	(0.05)	(0.09)	(0.61)	(0.01)
Italy	0.94**	-1.97**	1.36*	3.13**	0.77**	1.66**	0.58**	2.37**	1.96**	0.78**	0.88**
	(0.01)	(0.18)	(0.62)	(0.41)	(0.01)	(0.18)	(0.00)	(0.27)	(0.21)	(0.00)	(0.14)
Portugal	2.34**	0.77**	0.64*	0.68**	0.73**	-0.22**	0.58**	2.55**	0.63**	0.77**	0.89**
	(0.40)	(0.01)	(0.0)	(0.02)	(0.00)	(0.72)	(0.01)	(0.25)	(0.00)	(0.00)	(0.02)
Austria	0.67**	-0.01	-0.31**	0.76**	1.29**	0.88**	-0.72**	0.73**	0.47	0.79**	0.88**
	(0.05)	(0.08)	(0.08)	(0.06)	(0.33)	(0.13)	(0.18)	(0.23)	(0.31)	(0.01)	(0.00)
Belgium	0.93**	-0.58**	-0.58**	1.64**	1.70**	-0.98	1.77**	1.66**	2.45**	0.99**	0.95**
	(0.13)	(0.03)	(0.03)	(0.05)	(0.19)	(0.68)	(0.27)	(0.12)	(0.21)	(0.07)	(0.10)
Germany	0.61**	0.40**	-0.30	0.74**	0.90**	-1.56**	0.46**	1.57**	0.99**	0.59**	-1.07*
	(0.12)	(0.12)	(0.26)	(0.12)	(0.05)	(0.36)	(0.08)	(0.09)	(0.18)	(0.11)	(0.40)
Denmark	0.25	-0.91*	0.70**	1.27**	-0.78*	-1.81*	-1.15*	2.27**	1.22**	0.98*	0.06
	(0.15)	(0.31)	(0.00)	(0.16)	(0.35)	(0.89)	(0.40)	(0.41)	(0.09)	(0.09)	(0.28)
Finland	0.79**	0.75**	0.48*	0.85**	-0.07	0.52**	-0.53	1.60**	0.59**	0.77**	0.60**
	(0.15)	(0.16)	(0.20)	(0.05)	(0.23)	(0.00)	(0.29)	(0.18)	(0.06)	(0.06)	(0.09)
France	1.08**	0.33**	0.72**	1.40**	0.77**	0.69**	0.73**	1.50**	0.71**	0.84**	0.94**
	(0.05)	(0.07)	(0.00)	(0.08)	(0.00)	(0.01)	(0.00)	(0.07)	(0.01)	(0.07)	(0.01)
Luxembourg	0.85**	0.72**	1.50	1.27**	0.63**	0.56**	0.18*	0.90**	0.64**	0.89**	0.89**
	(0.04)	(0.01)	(1.22)	(0.11)	(0.21)	(0.04)	(0.09)	(0.07)	(0.01)	(0.03)	(0.03)
Netherlands	2.71*	-2.10*	0.68**	1.93**	0.78**	1.72**	-1.19**	0.89**	1.31**	1.29**	0.85*
	(0.81)	(0.63)	(0.00)	(0.07)	(0.00)	(0.23)	(0.35)	(0.04)	(0.16)	(0.04)	(0.00)
Sweden	-0.55**	-0.34*	-0.59*	0.71**	1.04**	3.46**	0.67**	1.33**	0.18**	0.90**	0.69**
	(0.19)	(0.15)	(0.19)	(0.00)	(0.16)	(0.39)	(0.01)	(0.06)	(0.32)	(0.05)	(0.07)
United Kingdom	1.35**	0.05	1.36**	1.47**	0.86**	2.53**	4.80**	1.84**	1.47**	1.96**	0.99**
	(0.25)	(0.43)	(0.37)	(0.12)	(0.04)	(0.17)	(1.24)	(0.11)	(0.14)	(0.12)	(0.13)
Average	1.17	1.26	0.95	2.20	0.84	1.08	0.86	1.77	1.41	1.79	0.87
Share significant	87%	87%	93%	93%	93%	80%	87%	100%	93%	100%	93%

Note: Symbols * and ** and denote significance at the 1% and 5% level, standard deviation are in parenthesis. Average means average absolute values of significant coefficients only. Share significant means share of significant cases.

Source: authors' calculations.

Table 4
The short-run elasticity coefficient δ

Country	G total	CF01	CF02	CF03	CF04	CF05	CF06	CF07	CF08	CF09	CF10
Greece	-0.54	2.34*	5.97*	4.23*	0.96	1.92*	0.96	3.45*	-4.02	0.12	0.47
	(1.14)	(0.83)	(2.07)	(2.36)	(1.73)	(0.80)	(1.38)	(1.33)	(2.56)	(1.62)	(0.62)
Spain	1.21**	1.01*	0.19	2.11*	-0.29	-0.65	0.38	0.79*	-0.29	0.89**	1.21*
	(0.21)	(0.54)	(0.34)	(1.10)	(0.76)	(0.88)	(2.28)	(0.33)	(1.24)	(0.22)	(0.51)
Ireland	-0.20	-0.63	0.83*	1.39*	1.11	1.43*	-1.65	-1.25*	2.92*	0.55*	-1.44*
	(0.70)	(0.39)	(0.31)	(0.48)	(4.68)	(0.60)	(1.52)	(0.49)	(1.50)	(0.15)	(0.58)
Italy	0.44*	1.05*	-0.43	0.18	0.52	0.64	-0.35	-0.55	1.14*	0.60*	-0.67**
	(0.23)	(0.50)	(0.77)	(0.89)	(1.53)	(0.38)	(5.01)	(0.36)	(0.55)	(0.27)	(0.22)
Portugal	0.07	-0.69**	1.00	-2.63*	0.49	0.19	4.38*	1.13*	0.49	0.42	-1.34*
	(0.35)	(0.14)	(0.76)	(1.24)	(1.14)	(0.91)	(1.30)	(0.57)	(0.84)	(0.88)	(0.69)
Austria	-0.91*	0.02	1.45*	-0.11	-2.85	-1.92*	-2.16*	-0.37	0.76	0.32	-0.26
	(0.41)	(0.44)	(0.54)	(0.35)	(2.35)	(0.83)	(1.01)	(0.81)	(0.80)	(0.37)	(0.24)
Belgium	-0.14	0.79	-0.15	-0.79*	-1.54	-0.49	0.89	0.21	-1.01	-0.05	-0.23
	(0.34)	(0.47)	(0.39)	(0.33)	(1.62)	(0.68)	(1.87)	(0.51)	(0.95)	(0.26)	(0.22)
Germany	-0.55	-0.12	0.01	-0.17	-0.33	0.28	-0.63	-0.77	-0.28	-0.34	-0.34
	(0.51)	(0.23)	(0.33)	(0.14)	(4.72)	(1.44)	(0.67)	(0.45)	(0.37)	(0.26)	(0.30)
Denmark	-0.40	0.09	1.04	-0.26	-0.67	0.64	2.33	-0.05	0.13	-0.81*	-0.66*
	(0.21)	(0.40)	(0.70)	(0.35)	(0.40)	(0.86)	(1.46)	(0.27)	(0.50)	(0.28)	(0.26)
Finland	-0.17	-0.15	-0.16	-0.24	-0.53	0.82*	-0.04	0.12	-0.56*	-0.14	-0.80**
	(0.17)	(0.34)	(0.35)	(0.31)	(0.49)	(0.31)	(0.69)	(0.19)	(0.32)	(0.22)	(0.24)
France	-0.21	0.88*	-0.14	-0.90	-0.06	0.30	1.65*	-0.02	-0.08	0.04	-0.46**
	(0.17)	(0.41)	(0.58)	(0.57)	(0.35)	(0.65)	(0.66)	(0.28)	(0.03)	(0.25)	(0.18)
Luxembourg	-0.34*	-0.66	-0.85*	-2.17	-0.35	-0.17	-0.52	-0.08	-0.47	-0.47*	-0.50*
	(0.19)	(0.44)	(0.43)	(1.27)	(0.35)	(1.02)	(0.42)	(0.33)	(0.50)	(0.17)	(0.14)
Netherlands	0.35	-0.58	0.75	0.07	-6.05*	-0.07	1.63	0.09	-0.41	-0.65*	0.55*
	(0.25)	(0.52)	(0.48)	(0.39)	(2.08)	(0.34)	(5.91)	(0.85)	(0.67)	(0.26)	(0.19)
Sweden	-0.19	0.28	-0.08	-0.10	-1.10*	0.86	-0.11	-0.18	-1.18	-0.20	-0.00
	(0.17)	(0.69)	(0.60)	(0.41)	(0.52)	(1.70)	(0.77)	(0.32)	(1.47)	(0.36)	(0.26)
United Kingdom	-0.21	-1.64*	-0.46	0.06	3.70	-3.07**	-0.33	-0.72*	0.06	-0.27	-0.18
	(0.41)	(0.70)	(0.46)	(0.34)	(2.30)	(1.35)	(1.07)	(0.39)	(0.49)	(0.33)	(0.25)
Share significant	27%	40%	33%	40%	20%	40%	20%	40%	27%	40%	60%

Note: Symbols * and ** and denote significance at the 1% and 5% level, standard deviation are in parenthesis. Average means average absolute values of significant coefficients only. Share significant means share of significant cases.

Source: authors' calculations.

ately across countries. Following Lane (2003) and Akitoby et al. (2006), we also have tried to explain the cross-country variation in the short-term elasticity, using a wide range of variables, including output volatility, index for power dispersion, per capita GDP, the standard deviation of terms of trade volatility or financial risk. However, the obtained results have not been statistically significant. On the other hand, Magazzino (2012) did not find clear correlation between government expenditure and GDP, but he used panel data instead of separate time series.

Conclusion

The aim of this paper was to examine the development and trends of government expenditure in the core member states of the European Union in a period 1995–2010 and provide direct empirical evidence on cyclicity and the short-term and the long-term relationship between government expenditure and output. We analyzed adjusted annual Eurostat data on government expenditure in compliance with the COFOG international standard. We used Johansen cointegration test and the error correction model for the analysis.

Generally, total government expenditure amounted to 48% GDP of EU15 on average during analyzed period. Two thirds are devoted to social protection, health and general public services. The other functions of government expenditure mainly concern education and economic affairs. But the results document significant differences in importance of public sector and a priority of government expenditure functions in individual countries of the EU15.

Although already Serven (1998) pointed to harmfulness of procyclical fiscal policy, there is some evidence of procyclical development of government expenditure. The adjustment coefficient γ is mostly negative (in 96% of significant cases) and it indicates dynamic stability. The government expenditure functions are procyclical in most countries. It means that governments do not use government expenditure as a countercyclical fiscal tool.

On the contrary, findings verify the existence of Wagner's Law in the EU15 in the selected period. Output and government expenditure are cointegrated for at least six of the expenditure functions and it implies a relationship between government expenditure and output. Average value of a long-run elasticity coefficient is 1.30 for all expenditure functions, and 1.17 for total government expenditure. It is consistent with the narrow interpretation of Wagner's Law and it indicates that the public sector is increasing in relative importance in the long-term. Results varied across member states and categories but the long-run elasticity coefficient δ was significant for health (CF07) and education (CF09) in the whole EU15. This means that the long-run relation between health and education government expenditure and output exists in all EU15 member states.

The research focused also on short-run relationship between government expenditure and output. Results are not unambiguous due to a relatively low

statistical significance (35%). Findings also include the short-run elasticity coefficient β above one, which is consistent with the voracity hypothesis, but voracity effect cannot be verified because of a very low statistical significance

We can conclude that although the theory implies that government expenditure is countercyclical, our research does not prove that. The results confirm procyclical development of government expenditure on GDP and Wagner's Law in the EU15 during 1995–2010. Our result is consistent with the empirical literature using the identical methodology.

Received: 29 August 2012 (the revised version on 3 December 2013).

Bibliography

- Abbott A., Jones P., *Procyclical Government Spending: Patterns of Pressure and Prudence in the OECD*, „Economics Letters” 2011, no. 111.
- Akitoby B., Clements B., Gupta S., Inchauste G., *Public Spending, Voracity, and Wagner's Law in Developing Countries*, „European Journal of Political Economy” 2006, no. 22 (4).
- Alesina, A., Campante, F.R., Tabellini G., *Why is Fiscal Policy often Procyclical?*, „Journal of the European Economic Association” 2008, no. 6.
- Chletsos M., Kollias C., *Testing Wagner's Law Using Disaggregated Data in the Case of Greece: 1958–93*, „Applied Economics” 1997, no. 29.
- Engle R.F., Granger C.W. J., *Co-integration and Error-correction: Representation, Estimation and Testing*, „Econometrica” 1987, no. 55.
- Ericsson N., Mckinnon J., *Finite Sample Properties of Error Correction Tests for Cointegration*, „Econometrics Journal” 2002, no. 5.
- Fiorito R., Kollintzas T., *Stylized Facts of Business Cycles in the G7 from a Real Business Cycles Perspective*, „European Economic Review” 1994, no. 38.
- Florio M., Colautti S.A., *Logistic Growth Theory of Public Expenditures: A Study of Five Countries over 100 Years*, „Public Choice” 2005, no. 122.
- Galí J., *Government Size and Macroeconomic Stability*, „European Economic Review” 1994, no. 38.
- Ganelli G., *The International Effects of Government Spending Composition*, „Economic Modelling” 2010, no. 27(3).
- Gavin M., Hausmann R., Perotti R., Talvi E., *Managing Fiscal Policy in Latin America and the Caribbean: Volatility, Procyclicality, and Limited Creditworthiness*, „IDB Working Paper” 1996, no 326, <http://econpapers.repec.org/paper/idbwpaper/4032.htm> (2011.02.25)
- Gavin M., Perotti R., *Fiscal Policy in Latin America*, „Macroeconomics Annual” 1997, no. 12.
- Hercowitz Z., Strawczynski M., *Cyclical Ratcheting in Government Spending: Evidence from the OECD*, „Review of Economics and Statistics” 2004, no. 86(1).
- Johansen S., *Statistical Analysis of Cointegration Vectors*, „Journal of Economics Dynamics and Control” 1988, no. 12.

- Johansen S., *Cointegration and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models*, „Econometrica” 1991, no. 59.
- Kaminsky G.L., Reinhart C.M., Vegh C.A., *When it Rains, it Pours: Procyclical Capital Flows and Macroeconomic Policies*, „NBER Macroeconomics Annual” 2004.
- Karagianni S., Pempetzoglou M., Strikou S., *Testing Wagner’s Law For The European Union Economies*, „The Journal of Applied Business Research” 2002, no. 18, pp 107–114.
- Lamartina S., Zaghini A., *Increasing Public Expenditures: Wagner’s Law in OECD Countries*, „Center for Financial Studies Working Papers” 2008, no 13.
- Lane P.R., *International Perspectives on the Irish Economy*, „Economic and Social Review” 1998, no. 29(2).
- Lane P.R., *The Cyclical Behaviour of Fiscal Policy: Evidence from the OECD*, „Journal of Public Economics” 2003, no. 87(12).
- Magazzino C., *Wagner’s Law and Augmented Wagner’s Law in EU–27. A Time-Series Analysis on Stationarity, Cointegration and Causality*, „International Research Journal of Finance and Economics” 2012, no. 89.
- Magazzino C., *“Wagner’s Law” in Italy: Empirical Evidence from 1960 to 2008*, „Global & Local Economic Review” 2010, no. 14.
- Mutascu M., Milos M., *Optimal Size of Government Spending. The Case of European Union Member States*, „Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica” 2009, no. 11.
- Peacock A., Scott A., *The Curious Attraction of Wagner’s Law*, „Public Choice” 2000, no. 102.
- Rajkumar A.S., Swaroop V., *Public Spending and Outcomes: Does Governance Matter?*, „Journal of Development Economics” 2008, no. 1.
- Serven L., *Macroeconomic Uncertainty and Private Investment in LDCs: an Empirical Investigation*, „World Bank Working Paper” 1998, no. 2035.
- Szarowska I., *Public Spending Cyclicity and Wagner’s Law in Central and Eastern European Countries*, „Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendeleianae Brunensis” 2012, vol. 60, no. 2.
- Talvi E., Vegh C.A., *Tax Base Variability and Procyclical Fiscal Policy in Developing Countries*, „Journal of Development Economics” 2005, no. 78.
- Thornton J., *Cointegration, Causality and Wagner’s Law in 19th Century Europe*, „Applied Economic Letters” 1999, no. 6.
- Wagner A., *Staat in Nationalökonomischer Hinsicht. Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Fischer, Jena 1911.

DLUGOOKRESOWA I KRÓTKOOKRESOWA ZALEŻNOŚĆ MIĘDZY WYDATKAMI PAŃSTWA I PKB W KRAJACH UE15: PODEJŚCIE KOINTEGRACYJNE

Streszczenie

Artykuł ten dotyczy cyklicznych wahań i tendencji rozwojowych (trendów) wydatków państwowych w „starych” krajach członkowskich Unii Europejskiej (UE15). Celem jest empiryczne zbadanie cyklicznych zmian tych wydatków oraz długo- i krótkookresowej relacji między wydatkami państwowymi a PKB. W analizie wykorzystano poprawione dane roczne o PKB i wydatkach państwowych publikowane przez Eurostat, zgodnie z międzynarodowym systemem klasyfikacji wydatków państwowych (COFOG). Pod-

stawowym narzędziem analizy był test kointegracji Johansena i model korekty błędu (ECM).

Badanie potwierdziło procykliczne oddziaływanie wydatków państwa na wielkość PKB. Oznacza to, że rządy nie wykorzystywały swych wydatków jako narzędzia antycyklicznej polityki fiskalnej. Przeciwnie, rezultaty analizy potwierdzają działanie prawa Wagnera w badanej grupie krajów we wskazanym okresie. Wyniki analizy ujawniają również istotne różnice w znaczeniu sektora publicznego oraz priorytetowych funkcjach wydatków państwowych w poszczególnych krajach.

Słowa kluczowe: wydatki państwa, wahania cykliczne, prawo Wagnera, klasyfikacja COFOG, elastyczność długookresowa i krótkookresowa

ДОЛГОСРОЧНАЯ И КРАТКОСРОЧНАЯ ЗАВИСИМОСТЬ МЕЖДУ РАСХОДАМИ ГОСУДАРСТВА И ВВП В СТРАНАХ ЕС15: КОИНТЕГРАЦИОННЫЙ ПОДХОД

Резюме

Эта статья касается циклических колебаний и тенденций развития (трендов) расходов государства в “старых” странах-членах ЕС (ЕС15). Целью статьи является эмпирическое исследование изменения указанных расходов, а также долго- и краткосрочного соотношения между расходами государства и ВВП. Для анализа были использованы актуальные годовые данные о ВВП и о государственных расходах, публикуемых Евростатом в соответствии с международной системой классификации государственных расходов (COFOG). Основным инструментом анализа был тест коинтеграции Йохансена и модель коррекции ошибки (ЕСМ).

Исследование подтвердило проциклическое воздействие расходов государства на размер ВВП. Это означает, что правительства не использовали своих расходов в качестве инструмента антициклической фискальной политики. Напротив, результаты анализа подтверждают функционирование закона Вагнера в исследуемой группе стран в названный период. Анализ выявляет тоже существенные различия в значении публичного сектора, а также в приоритетных функциях государственных расходов в отдельных странах.

Ключевые слова: расходы государства, циклические колебания, закон Вагнера, классификация COFOG, долгосрочная и краткосрочная гибкость

JANUSZ SKODLARSKI*

Poglądy makroekonomiczne Władysława Grabskiego

Władysław Grabski (1874–1938) znany jest przede wszystkim jako wybitny reformator gospodarki polskiej oraz socjolog wsi. Mniej znane są jego poglądy ekonomiczne, zwłaszcza makroekonomiczne. W. Grabski sięgał do teorii ekonomii wówczas, gdy realizował zagadnienia z praktyki gospodarczej. W działalności gospodarczej, uwzględniając teorię, kierował się realizmem, opartym na skrupulatnym opisie rzeczywistości. Wychodził od stwierdzeń teoretycznych i przechodził do praktyki ekonomicznej. W związku z powyższym poglądy ekonomiczne W. Grabskiego są w większości nadal aktualne i warto je przypomnieć dzisiaj w naszej skomplikowanej rzeczywistości gospodarczej.

1. Uwagi dotyczące systemu kapitalistycznego

W. Grabski podkreślał, że w najnowszym okresie kapitalizmu, tj. w latach 30. XX w., dokonały się istotne zmiany w gospodarce rynkowej. Nastąpiła demokratyzacja kapitalizmu. Pojawiły się tendencje umożliwiające rozwój „słabszym jednostkom” (Grabski 1938).

W. Grabski przeciwstawiał się teoriiom, które zapowiadały zmierzch kapitalizmu. Lansowali je zwłaszcza przedstawiciele socjalizmu. Według niego chociaż „kapitalizm nie wkroczył głęboko w życie ludzkości, to jednak nie kończy się, gdyż właściwie dopiero się zaczął” (Grabski 1938). Ocena okazała się nader trafna. Od tej wypowiedzi minęły 74 lata, a gospodarka rynkowa, mimo licznych perturbacji, wciąż trwa.

W. Grabski zdawał sobie jednak sprawę ze słabych stron systemu kapitalistycznego. Obawy jego budziły przede wszystkim przeciagające się kryzysy ekonomiczne oraz nadmierny wyzysk ludności pracującej. Z tego też względu zainteresował się bliżej „Kapitałem” Karola Marksa. Teoria marksowska nie miała na Grabskiego ani pozytywnego, ani negatywnego wpływu – jak słusznie ocenia Kazimierz Korab (Korab 2004). Traktował ją w kategoriach zagrożenia i odrzucał jej całościową koncepcję. Marksizmem interesował się na poziomie twierdzeń szczegółowych, mając świadomość powagi zjawiska. Przystudiował „Kapitał” i sporządził obszerne notatki, o czym donosił bratu w liście z 24.04.1928 r.¹ Streścił szczegółowo (s. 55) poglądy Marksa dotyczące głównie pieniądza, kapitału, wytwarzania wartości dodatkowej, akumulacji pierwotnej oraz relacji kapitalista – robotnik.²

* Prof. dr hab. Janusz Skodlarski, Uniwersytet Łódzki, e-mail: kathek@uni.lodz.pl

¹ Archiwum Akt Nowych (dalej AAN), Akta Władysława Grabskiego, sygn. 1. List z 24.04.1928 r.

² AAN, Akta Władysława Grabskiego, sygn. 16. Karol Marks, k. 328–383.

Grabski interesował się w szczególności tymi fragmentami „Kapitału”, które odnosiły się do stosunków społecznych. Według Marksa rozwój kapitalizmu przyniósł postęp w dziedzinie produkcji, ale korzyści odnieśli tylko właściciele środków produkcji. Fabryki stały się „jaskinią wycisku wszelkich sił człowieka”. Grabski zanotował: „Bieda zatem wzrasta wraz z bogactwem. Ogólne prawo kapitalistycznego gromadzenia zasada się na tem, że coraz więcej można wyprodukować z coraz mniejszym wydatkiem siły ludzkiej: pogarsza dolę robotnika, kapitał zwiększa zatem uciśnienie klasy robotniczej i zwiększa jej liczbę, liczbę zaś kapitalistów zmniejsza i wzbogaca ich [4 wyrazy nieczytelne] i przepaść między kapitalistami a robotnikami powiększa się...”³.

W. Grabski, któremu bardzo bliska była problematyka agrarna, zwrócił też uwagę na konstatacje Marksa dotyczące wpływu wielkiego kapitału na rolnictwo. Podkreśla on, że kapitalistyczna produkcja „nadużywa i niszczy rolę”. Rozwija wprawdzie technikę (chodzi tu o maszyny rolnicze), ale jednocześnie rujnuje źródła wszelkiego bogactwa: ziemię i robotnika⁴.

Nie ulega wątpliwości, że Grabski akceptuje w pełni twierdzenia Marksa odnoszące się do wpływu na produkcję warunków naturalnych. Rozwinięcie tej kwestii odnajdujemy bowiem w jego przyszłych pracach. Zagadnienie to można streścić następująco. Postęp produkcji społecznej zależy od naturalnych warunków, które sprowadzają się do natury człowieka i przyrody. Na przyrodę zaś składają się bogactwa naturalne i „bogactwa naturalne narzędzi pracy”. W początkach cywilizacji główną rolę odgrywały pierwsze czynniki, później – drugie. Ojczyzną kapitalizmu jest strefa umiarkowana. Decyduje o tym nie bezwzględna urodzajność gruntów, ale różnorodność jego własności chemicznych, jego budowy geologicznej i topografii oraz różnorodność wytwórców. Powyższe czynniki stanowią naturalną podstawę społecznego podziału pracy i pobudzają człowieka do działania⁵.

Kończąc sporządzanie notatek napisał: „możemy wywnioskować, że kapitał sprowadzając krańcowość społeczną do ostatnich granic przybliża godzinę śmierci monopolu kapitału własności kapitalistycznej. Następuje wtedy wywłaszczenie wywłaszczycieli”⁶. W procesie tworzenia kapitalizmu „... szło o wywłaszczenie masy przez garstkę, teraz na odwrót będzie szło o wywłaszczenie garstki przez ogół”⁷. Grabski, zwracając uwagę na to zagrożenie, ostrzegał polityków i przedsiębiorców przed totalnym załamaniem systemu kapitalistycznego. Potwierdzenie tej obawy odnajdujemy w liście do Stanisława z maja 1937 r. Chwali w nim brata, że „najlepiej omówił” w X tomie cyklu opracowań kapitalne zagadnienie, a mianowicie: „czy kryzys obecny zwiastuje koniec ustroju opartego na prywatnej własności?”⁸. W. Grabski podzielał zasadniczo racje wyrażone przez bardziej radykalnego brata. S. Grabski przedstawił ewolucję systemu kapitalistycznego oraz bardzo trafną wizję rozwoju gospodarki rynkowej⁹ (Grabski 1927).

³ Tamże, k. 380.

⁴ Tamże, k. 363.

⁵ Tamże, k. 364.

⁶ Tamże, k. 382. Tamże, sygn. 2, k. 40–41.

⁷ Tamże, k. 383.

⁸ Tamże, sygn. 2, k. 40–41.

⁹ S. Grabski twierdził, że współczesny kapitalizm, obok tendencji upaństwowienia gospodarki rynkowej „ma międzynarodową tendencję do utworzenia systemu gospodarczego współzycia społeczeństw pod kierownictwem koncernów bankowych”. Uważał, że ustrój kapitalistyczny nadal się przeobraża i że stan obecny nie jest ostatecznym etapem jego rozwoju. Ustrój ten „jest bardziej elastycznym od jakiegokolwiek poprzedniego”. Jego zdaniem rozpoczął się trzeci okres dziejów kapitalizmu. Będzie się on charakteryzował większym zróżnicowaniem typów kapitalistycznego ustroju w poszczególnych krajach, pogłębieniem się różnic w „uwarstwieniu społecznym”, różnic w polityce ekonomicznej i socjalnej, stosunku gospodarki prywatnej do publicznej, rozmiarów interwencjonizmu państwowego, większym wpływom robotniczych związków zawodowych, naśladownictwem w niektórych krajach polityki Związku Sowieckiego (S. Grabski, jw., s. 67, 69 i 97–126).

2. Determinanty dochodu narodowego

Ekonomiści od dawna zastanawiali się nad czynnikami determinującymi poziom i wzrost gospodarczy. Na szczególną uwagę zasługują dwa ujęcia: podażowe i popytowe. W ujęciu podażowym, wywodzącym się z teorii neoklasycznej, przyjmuje się, że rozmiary dochodu narodowego są determinowane przez możliwości wytwórcze. Natomiast ujęcie popytowe, rozwinięte przez J.M. Keynesa, zakłada, że rozmiary rzeczywiste produkcji i dochodu narodowego zależą od efektywnego popytu na dobra i usługi.

W. Grabski opowiadał się za czynnikiem popytowym. Nie mógł wprawdzie znać *Ogólnej teorii zatrudnienia, procentu i pieniądza* (wydanej w 1936 r.), ale jego poglądy są zbliżone z teorią J.M. Keynesa (Keynes 1956). Generalnie zgadzał się z tezą, że wzrost siły nabywczej społeczeństwa jest czynnikiem zapewniającym wzrost gospodarczy. Zwiększeniu popytu służy podnoszenie płac realnych, a z kolei większe zarobki wpływają na poziom konsumpcji. Grabski pisał: „Podniesienie realne uposażeń i płac w okresach normalnych rozszerza rynek krajowy, stwarza zwiększony popyt i sprzyja przeto produkcji. Takie podniesienie płac jest tak samo korzystne dla produkcji, jak i podniesienie zdolności konsumpcyjnej wsi, co dziś jest powszechnie wysuwane, jako najlepszy sposób ożywienia przemysłu. Stany Zjednoczone Ameryki Północnej od dawna znajdują w podnoszeniu płac podstawę dla wzrostu ogólnego dobrobytu, a ponieważ wraz z tym podnoszeniem idzie w tym kraju wzrost wydajności pracy, koszty produkcji się nie podnoszą, a rynek krajowy dla zbytu wytworów produkcji się rozszerza” (Grabski 1927).

Rozpatrując wpływ efektywnego popytu na rozmiary dochodu W. Grabski dochodzi do następujących wniosków: 1) badania empiryczne są często bardziej przydatne dla praktyki gospodarczej niż kierowanie się zasadami teoretycznymi; praktyka nie musi zgadzać się z teorią; 2) dochód narodowy determinują różne uwarunkowania i czynniki. Za najważniejsze uznał inwestycje, zwłaszcza przeznaczone na infrastrukturę oraz na naukę i oświatę. Warto zauważyć, że badania ekonomistów w Polsce dotyczące dochodu narodowego znajdowały się w tym czasie w powiśnikach. Pierwszy dochód za rok 1929 dla całego kraju obliczyli Michał Kalecki i Ludwik Landau.

3. Inwestycje

Władysław Grabski przykładał dużą wagę do rozbudowy infrastruktury. Uważał, iż w pierwszej kolejności należy przystąpić do budowy dróg. Pisał: „Mamy trochę budynków szkolnych luksusowo postawionych, ale szalony brak najwykleszych sal szkolnych, jako tako przyzwoicie wyglądających. Przede wszystkim mamy za mało dróg kołowych, jako tako możliwych.

Ze wszystkich inwestycji ta ostatnia jest gospodarczo najbardziej uzasadniona. Dobra droga przysparza produkcję rolną, ułatwia aprowizację miast i podnosi całą kulturę kraju. Wiadomo to od lat dawnych. Setki lat temu inne kraje już forsowały budowę dróg. Dziś te kraje stoją na czele cywilizacji” (Grabski 1927). W pracy *Celowy związek inwestycyjny samorządów powiatowych* rozwinął plan przeprowadzenia masowych inwestycji najważniejszych dla wsi polskiej, a mianowicie: budowy sieci dróg i melioracji (Grabski 1929).

Rząd i instytucje publiczne nie powinny godzić się na finansowanie „rzeczy niepotrzebnych”. W tej sprawie, twierdził W. Grabski, wszyscy muszą się kontrolować. „Nie przestaniemy być biedni, gdy sami godzić się będziemy na to, byśmy byli „błyszczący” nędzą. Nędzę naszą widzimy na każdym kroku...” W związku z tym z budżetu należało finansować tylko najbardziej niezbędne inwestycje, tj. „drogi bite, budynki szkolne proste,

ale dla potrzeb nauczania odpowiednie, mieszkania dla ludności robotniczej w miastach, kanalizacja i uporządkowanie przedmieść, domy schroniska dla ubogich żebraków – są to rzeczy na Zachodzie dawno bardzo, bo przeszło pół wieku temu zaprowadzane. Dzisiejsze pokolenie na Zachodzie nie pamięta wysiłków tego, które walczyło z niedostatkami na tle spraw powyższych. Walczyło ono tam z nimi w połowie XIX wieku i podniosło kraje Zachodu na pewien poziom kultury, do którego nam daleko. Czyż my możemy sądzić, że można te sprawy pomijać i myśleć o równaniu się z Zachodem w sprawach ogólnych politycznych czy ekonomicznych? Najpierw trzeba systematycznie kroczyć po linii wytwarzania kultury mas, a wtedy dopiero można się stać prawdziwą potęgą” (Grabski 1927).

Pogląd Grabskiego dotyczący alokacji inwestycji ma nadal rację bytu we współczesnej teorii ekonomii¹⁰. W związku z tym, że pieniądze w kasie państwowej było zbyt mało, Grabski był przeciwny budowie, za pieniądze rządowe, piekarni mechanicznych, elewatorów i mleczarni. „I zadawał pytanie, dlaczego, jeśli te inwestycje mają się opłacać, nie pójdzie na nie kapitał prywatny?” (Grabski 1927). Z góry był przekonany, że jeśli będą one realizowane przez kapitał państwowy, to będą nieopłacalne. W tym przypadku premier określił się jako zdecydowany liberał.

W 1936 r. W. Grabski oświadczył, że akcja inwestycyjna na wsi załamała się. Podawał, że główną przyczyną były wysokie koszty inwestycji, brak należytego nadzoru finansowego przez spółki oraz często mało przemyślane projekty (Grabski 1936). Premier Grabski przykładał ogromną wagę do inwestowania w szkolnictwo i naukę – od poziomu szkoły powszechnej do wyższych uczelni. Podniesienie poziomu oświaty i kwalifikacji zawodowych uważał za podstawowy i niezbędny warunek rozwoju gospodarczego kraju.

4. Rola czynnika pracy we wzroście gospodarczym

W. Grabski w pismach i przemówieniach wielokrotnie podnosił znaczenie pracy, jako ważnego czynnika dla rozwoju gospodarczego kraju, jego bezpieczeństwa zewnętrznego oraz podniesienia poziomu życia społeczeństwa. A oto jego *credo* w tej kwestii: „Bez ciężkiej pracy ogromnej większości społeczeństwa żaden kraj nie był nigdy silny i my nim nigdy nie będziemy. Świadomość tego musi wszędzie przenikać. Ciężka praca jest złym losem, gdy daje marne wyniki i liche wynagrodzenie. Ciężka praca umiejętnie użyta jest podstawą bogactwa ludzi i narodów, a jest ona taka, gdy jest opromieniona rozumem i gdy się dobrze opłaca. Obawiam się, że ogromna większość rozumuje tak, że na to człowiek się uczy, by ciężko nie potrzebował pracować. A gdy okazuje się to niemożliwe, następuje rozczarowanie i zniechęcenie do życia, do społeczeństwa, do rządu i do państwa własnego. Ciężko powinien pracować nie tylko włościanin i robotnicy, ale i pracodawcy, każdy w swoim zakresie. Ciężka praca to taka, w którą się wkłada duży nakład wysiłku.

Wysiłków większych niż te, które dziś dajemy, potrzebujemy nie tylko w pracy gospodarczej, ale i intelektualnej, artystycznej i wszelkiej innej. Nie tworzy się nic bardziej wartościowego bez większego wysiłku. Unikanie wysiłków to spадanie w dół w życiu cywilizacyjnym” (Grabski 1927).

Ubolewał, że świadomości tej konieczności w gronie państwowym, niestety, nie widzimy prawie wcale. Opinia publiczna nie zdradzała również – jego zdaniem – w tej dziedzinie zrozumienia i nie zdawała sobie sprawy, że możemy być z powrotem poddani roz-

¹⁰ Zdecydowanie wypowiedzieli się w tej kwestii P.A. Samuelson i D. Nordhaus. Podkreślają oni, że niepotrzebne, drogie inwestycje w krajach biednych są „... przejawem próżności i ekonomicznego szaleństwa. Są to raczej luksusowe ozdoby aniżeli rzeczy niezbędne do wzrostu gospodarczego” (P.A. Samuelson, D. Nordhaus, *Ekonomia 2*, Warszawa 1996, s. 405).

biorom. Rządzący i społeczeństwo powinni więcej dawać z siebie, bo inaczej mocarstwa wchłoną nas, jako bierną masę, do swych organizmów państwowych. Dalsza argumentacja Grabskiego jest utrzymana w podobnym duchu¹¹.

W. Grabski doceniał pracę fizyczną. Twierdził, że w warunkach polskich „dobrze jest położyć duży nacisk na ważność i dostojność pracy fizycznej, gdyż u nas zauważa się często «wschodnie» lekceważenie i pogardę dla wszelkiej pracy”. Jednak uważał, iż najważniejszym czynnikiem produkcji jest praca umysłowa, jako najbardziej twórcza i wydajna.

Niestety – pisze dalej – „lud nasz mało ceni pierwiastek intelektualny w życiu gospodarczym. Zajęcia w polu, czy w obejściu, często wykonuje mechanicznie, a nawet bezmyślnie” (Grabski 1929). We współczesnej nauce ekonomii podkreśla się niezmiennie wagę wykształcenia: „Ludzie wykształceni pracują wydajniej. Inwestują wobec tego w szkolnictwo i inne programy (...) Oprócz czytania i pisania uczą ludzi nowych technik rolniczych i przemysłowych” (Samuelson, Nordhaus 1996).

Słowa krytyki kieruje też do klasy posiadającej. Twierdził mianowicie, że z posiadanych warsztatów nie potrafią osiągać dochodów. Nie umieją sami gospodarować, nie mogą się zdobyć na powierzenie majątków zdolnym zarządzającym, czy też oddawania ich w dzierżawę (Grabski 1927).

5. Państwo, budżet, podatki

Władysław Grabski, jako ekonomista, był liberałem. Zdecydowanie opowiadał się za wolnością gospodarczą. Uważał, że funkcje gospodarcze państwa powinny ograniczać się do ściśle koniecznych zadań, a rząd – popierać indywidualną i zbiorową inicjatywę ekonomiczną. Jego przekonania zweryfikowała dotychczasowa historia gospodarki kapitalistycznej. Dzisiaj również uważa się, że najważniejszą rolą państwa w gospodarce rynkowej winna stać się pomoc rynkom, aby działały bardziej efektywnie i przejrzyście. Zalecano i zaleca się obecnie zmniejszanie wydatków publicznych (*Odkrywając wolność* 2012). Mimo to mają one trend rosnący w krajach uprzemysłowionych – od kilku procent w II połowie XIX w. do kilkudziesięciu w latach 1960–2000. Vito Tanzi przekonuje, że państwa nie powinny wydawać więcej pieniędzy niż ok. 30% PKB, aby sfinansować swoje podstawowe cele społeczne i ekonomiczne (*Odkrywając wolność* 2012).

Był przeciwny tworzeniu przedsiębiorstw państwowych. Twierdził, iż państwo „w swojej gospodarce bardzo silny nacisk kładzie na zabezpieczenie przyszłości”. Rolę „ciał publicznych” sprowadzał do polityki ubezpieczeń społecznych, rozwoju oświaty, zapewnienia bezpieczeństwa wewnętrznego i zewnętrznego. Dowodził, iż gospodarka publiczna nie podlega prawu, wynikającemu z pojęcia *homo economicus* i zysk nie jest jej głównym motywem działania. Wydatki publiczne mają tak „łatwo rozszerzające się granice”, że istnieje niebezpieczeństwo marnotrawstwa finansów skarbu państwa. Ze strony sfer kierowniczych i poszczególnych partii dostrzegał rosnący nieustannie przerost żądań pod adresem państwa, przewyższający jej zdolność świadczenia na rzecz ogółu.

¹¹ „Od tej ewentualności nie obronią nas wcale wyższe zalety uduchowienia szczytów naszego społeczeństwa, jeżeli szary dół będzie indolentny i jeżeli tempo pracy wytwórczej będzie u nas tak słabe, iż szukać będziemy ochrony waluty w reglamentacjach, a ochrony produkcji w niskim budżecie państwowym. Marazm, który tego będzie musiał być wynikiem, podetnie nasze siły zupełnie i odbierze nam wiarę w to, byśmy byli zdolni oprzeć się jakimkolwiek poważniejszym niebezpieczeństwom. A wtedy nie uratujemy największego skarbu, jaki dziś posiadamy i którego nie doceniamy – naszej państwowości, naszego rządu polskiego. Rządy w Polsce będą dobre i silne, i dla społeczeństwa korzystne, gdy społeczeństwo będzie umiało tak pracować, by stać je było na utrzymanie naprawdę dzielnego aparatu rządzącego, cywilnego i wojskowego. Wtedy tylko będziemy mogli być co do naszej przyszłości bezpieczni” (tamże, s. 320).

W. Grabski przeciwstawiał się silnym tendencjom etatystycznym w Polsce. Traktował je jako poważne zagrożenie dla gospodarki, a nawet dla funkcjonowania państwa. W jego przekonaniu nadmierny etatyzm hamował inicjatywy społeczne. Pisał: „W ogólnym przyjętym u nas światopoglądzie rząd jest wyolbrzymiany, jako czynnik mogący wszystko regulować i opanować, naprawić albo popsuć (...) przy podnoszeniu rządu do nadnaturalnej potęgi obarcza się go jedynie nadmierną odpowiedzialnością” (Grabski 1926). Uważał, iż „najgorszy z etatyzmów jest ten, który polega na stawianiu rządowi dużych wymagań” i oglądaniu się na pomoc państwa. Pod presją społeczną rząd musiał realizować przesadne roszczenia socjalne i utrzymywać liczne organizacje społeczne (Grabski 1926).

Sam Grabski doświadczył, będąc premierem, sytuacji określanej mianem „błędnego koła”. Stan ten trafnie opisuje Frédéric Bastiat: „Jeśli odmówi [państwo] rzeczy, których się od niego domagają, zostaje oskarżone o niemoc, złą wolę i niezdolność. Jeśli usiłuje sprostać wymaganiom, musi uderzyć w ludzi zwiększonym podatkiem uczynić więcej zła niż dobra, i w inny sposób ściągnąć na siebie ogólną niechęć” (*Odkrywając wolność* 2012). Rząd Grabskiego i następne gabinety dość skutecznie ograniczały wydatki państwowe. W 1929 r. pochłaniały one ok. 7% PKB (*Mały Rocznik Statystyczny* 1939). Dla porównania, w 1920 r. wydatki rządowe w Niemczech wynosiły 25% PKB, we Włoszech – 30,1% PKB i w Hiszpanii – 8,3% PKB i miały trend rosnący (*Odkrywając wolność* 2012).

Grabski szczególnie ostro krytykował politykę samorządów miejskich: „Gdy miasto chce mieć wszystko własne, wchodzi na złą drogę i marnuje pieniądze podatnika w realizowaniu najskrajniejszego etatyzmu, jaki tylko być może. Powinna być ustalona z góry zasada, że na żadne inwestycje miejskie, które mają wyręczać to, co mogą zrobić sami obywatele, rząd nie powinien dawać żadnych kredytów. Ulegać presji bezkrytycznych petycji i delegacji, dla których jedynym celem jest znalezienie pretekstu, by sięgać do kieszeni skarbu lub banków rządowych, jest to szkodliwym dla całego społeczeństwa marnotrawstwem grosza publicznego” (Grabski 1927).

W. Grabski, będąc ministrem skarbu (1919 r.), wyraził przekonanie, że wolny rynek jest zdolny „przywrócić zwiększenie zaofiarowania wszystkiego czego brak”, ale „situacji tak trudnej, jak obecna, nie można rozwiązać żadną określoną formułą...” (Grabski 1920). Dopuszczał zatem możliwość różnorodnych działań, nie zawsze zgodnych z przyjętą teorią, w tym także ingerencję państwa w gospodarkę rynkową (Grabski 1920). Przestrzegał przed „skutkami powszechnej wolności” w kraju, w którym produkcja jest niedostateczna w stosunku do niezbędnej konsumpcji¹².

Rząd i aparat państwowy powinien mieć wsparcie całego społeczeństwa. Grabski uświadamiał, że „los nasz jest przede wszystkim w naszych własnych rękach”, a warunkiem suwerenności państwa jest „rodzima myśl twórcza” i silna gospodarka. Dopuszczał możliwość korzystania z pomocy zagranicznej, ale pod warunkiem nieulegania „cudzemu przewodnictwu”. Apelował, aby „podnieść” skarb, walutę, kredyt i produkcję, uważając to za niezbędny warunek przetrwania na wypadek burz dziejowych (Grabski 1927).

Premier Grabski w działalności publicznej i swym piśmiennictwie powtarzał wielokrotnie, że „musimy przerobić zbiorową duchowość naszego ogółu i jego sił kierowniczych intelektualnych... Zwiększyć wydajność na wszystkich polach, nie oglądać się na niczyją

¹² „Oczywiście sprowadzono by brakujące przedmioty z zagranicy, a cena krajowych towarów podniosłaby się do wysokości zagranicznych. Drożyzna przez to jednak podniosłaby się tylko, a ponieważ przy wwozie z zagranicy produkcja krajowa nie mogłaby się rozwinąć, więc spadek waluty byłby nieustanny i zawrotnie szybki. Spadek ten doszedłby do takich rozmiarów, aż kraj stałby się zupełnie ubogim na to, by nastarczyć sprowadzać z zagranicy nawet rzeczy najniezbędniejszych. Oczywiście w tych warunkach nie byłoby mowy o tem, by kapitał zagraniczny chciał i mógł przyjść ożywić wytwórczość krajową. Kapitał ten najwyżej wykupywałby oczywiście pozostałe jeszcze w kraju bogactwa” (Grabski 1920, s. 19–20).

pomoc, płacić uczciwie podatki, oszczędzać i gromadzić środki do dalszej produkcji oraz zwiększyć odporność na trudne momenty w kraju” (Grabski 1927).

Warunkiem zajęcia przez Polskę wysokiej pozycji w świecie był wspólny wysiłek całego społeczeństwa¹³. W latach 20. W. Grabski wierzył w solidarną, zbiorową pracę polskiego społeczeństwa. Przykładał dużą wagę do czynnika społecznego. Szczególną rolę w rozwoju wsi i rolnictwa miała odegrać samorządność wiejska, wypełniając obowiązki oświatowe, socjalne i gospodarcze (opieka nad ubogimi, bezpieczeństwo publiczne, melioracje itp.). Ważną misją obarczał działaczy chłopskich, którzy mieli organizować życie społeczne i wyzwalać energię mieszkańców wsi (Grabski 1929). W końcu lat 30., obserwując sytuację w Polsce, rozgoryczony pisał: „Ale nie widzę w społeczeństwie naszym sił twórczych gospodarzo o podkładzie indywidualistycznym. Niestety lud nasz tych sił nam daje za mało, a klasy wyższe prawie wcale”¹⁴.

Podstawą dochodów skarbu państwa były podatki. W 1920 r. wprowadzono jednolity podatek dochodowy dla całego kraju. Poziom polskiego prawodawstwa podatkowego dorównywał najbardziej postępowym systemom podatkowym w krajach Europy Zachodniej.

Gros dochodów przynosiły podatki bezpośrednie, w tym najwięcej – podatek dochodowy. Istotną pozycję stanowiły podatki pośrednie, obciążające towary i usługi¹⁵.

W. Grabski uważał podnoszenie stawek podatków za posunięcie zawodne. Zdawał sobie sprawę, że zwiększenie podatków musi wpłynąć na zmniejszenie wydatków konsumpcyjnych. Natomiast konieczna była – jego zdaniem – zmiana rozłożenia podatków. Uważał za konieczne zwiększenie globalnej kwoty dochodów budżetowych. „Przy dzisiejszej stopie dochodów państwowych my, jako państwo między Niemcami i Rosją, się nie utrzymamy. W tej sprawie albo Sejm okaże się wielkim Sejmem reform gospodarczych i skarbowych, a więc i podatkowych, albo musi nastać w Polsce okres takich pełnomocnictw dla rządu, ażeby mógł on objąć wszystkie ustawodawstwa – i podatkowe i socjalne” – pisał pełen obaw o przyszłość Polski (Grabski 1927).

Nie miał przekonania do podatków bezpośrednich; za lepsze uznawał podatki pośrednie ze źródeł konsumpcyjnych. Były one bardziej odpowiednie, zwłaszcza w pierwszych latach powojennych, były proste i przynosiły szybko dochód (Grabski 1920). Zalecał podniesienie podatków konsumpcyjnych m.in. od nafty, piwa, drożdży, zapalek, wód mineralnych i innych towarów.

W systemie finansowym gospodarki polskiej ważną rolę odgrywał podatek majątkowy, nazywany też daniną. Podatek ten uchwalano w okresie międzywojennym kilkakrotnie. Szczególnie duże znaczenie miał podatek majątkowy zatwierdzony przez Sejm w 1923 r. Wpływy z niego przyczyniły się do likwidacji hiperinflacji (Landau 1981). Premier Grabski w tak dramatycznej sytuacji gospodarczej kraju wykazał się determinacją w ściąganiu podatków. Dnia 16.02.1924 r. wydał rozporządzenie nakazujące egzekwowanie kar za każdy dzień zwłoki w płatności podatku dochodowego i przemysłowego w wysokości 0,5% kwoty należnego podatku (Sułkowska 1990).

¹³ „A więc spieszyć się musimy, by nie być zaskoczeni. A więc wysilać się musimy, by nie być zdystansowani. A więc zespałać się winniśmy, by nie być cudzą przewagą zmiażdżeni. A więc wznosić ducha własnego winniśmy, by nie być ponizeni. A gdy każdą chwilę, każdy czyn i każdą myśl naszą skierujemy ku spełnieniu tego, czego Opatrzność od nas wobec Ojczyzny wymaga, nie żal nam będzie naszych trudów i wysiłków, bo obróca się one na sprawę najdroższą, jaka być może: zapewnienie naszemu państwu takiego miejsca na świecie, które by dało pełny wyraz sił ducha ludzkiego tkwiących w narodzie naszym” (Grabski 1927, s. 355).

¹⁴ AAN, Akta Władysława Grabskiego, sygn. 2, k. 40. List Stanisława z 5.07.1937 r.

¹⁵ W roku budżetowym 1938/39 dochody z podatków bezpośrednich wyniosły 830 mln zł, w tym podatku dochodowego – 343 mln zł. W tym samym czasie suma podatków pośrednich osiągnęła 214 mln zł. Ogółem dochody z podatków zamknęły się kwotą 2 141 mln zł (*Mały Rocznik Statystyczny 1939*, s. 380).

Pobór podatku majątkowego napotkał znaczne trudności i przedłużała się jego ściągalność. W. Grabski uznał w 1925 r., że budżet państwa polskiego nie potrzebuje wysokiego podatku ze środków nadzwyczajnych. W związku z tym zaproponował reformę podatku majątkowego. Powinien on być – twierdził – zredukowany do połowy globalnej wysokości uchwalonej w 1923 r. (1 mld franków w złocie). Zamiast drugiej połowy kwoty należało ustanowić stały roczny umiarkowany podatek majątkowy. Istotę tej zmiany Grabski tłumaczył następująco: „O co powinno chodzić przy poborze tego podatku? O to, żeby nie sięgał on do substancji majątkowej. Sięga on do substancji majątkowej wtedy, kiedy jest bardzo duży, z chwilą gdy jest mniejszy, nie sięga. W miarę wzrastania wartości obiektów majątkowych wydajność tego podatku będzie wzrastała” (Grabski 1925).

Dotychczasowy podatek uważał za niesprawiedliwy¹⁶. Zawieszenie jego poboru – jak domagało się wielu właścicieli – traktował jako samobójstwo w sferze finansów publicznych¹⁷.

Premier Grabski uważał, iż podstawą dobrze funkcjonującego państwa jest równowaga budżetowa. „Twarda to konieczność, ale konieczność. Bez równowagi budżetu nie utrzymamy kursu złotego i nie otrzymamy pożyczki zagranicznej. Trzeba wiele poświęcić, ażeby tę równowagę utrzymać” (Grabski 1925). Nadmiar drukowanych pieniędzy papierowych bez pokrycia, w celu likwidacji deficytu budżetowego, prowadzi bowiem do wyniszczenia kraju, zmierza do upadłości. „Gdy państwo raz wejdzie na tę drogę, trudno mu z niej zawrócić”¹⁸. Istotne jest to, że słowa te napisał w 1919 r., tj. przed falą hiperinflacji w Polsce w 1923 r.

W latach 30. dominował pogląd, że budżet państwa musi być zrównoważony. Równowagę budżetową traktowano jako podstawę stabilizacji gospodarczej i walutowej (Krzyżanowski 1931, Zawadzki 1934). Z. Knakiewicz uważa, że w warunkach walki z kryzysem równowaga budżetowa przestaje być gospodarczym kanonem. Jeśli budżet został poważnie zachwiany, to próby mechanicznego osiągnięcia równowagi budżetowej przez zwiększenie opodatkowania lub zmniejszenia wydatków potęgują słabość gospodarczą (Knakiewicz 1956).

Aktualnie deficyt nie jest traktowany jako zjawisko wyjątkowe. Dopuszcza się możliwość nierównowagi budżetowej, ale do określonych granic. Likwidowanie deficytu „na

¹⁶ „Podatek majątkowy obecnie skonstruowany jest podatkiem osobisto-majątkowym, to znaczy, że jeżeli ktoś w 1923 r. zadeklarował pewien majątek, to w ciągu 8 lat ta deklaracja majątkowa prześladowałaby go choćby on już majątku nie miał, a z drugiej strony, kto w ciągu 8 lat dorobił się majątku byłby wolny od podatku majątkowego – stworzyłaby się więc niesprawiedliwa sytuacja, która by spowodowała masę reklamacji. Wobec tego Rząd w ostatnich czasach zdecydował się wystąpić z projektem, ażeby podatek majątkowy obecnie obowiązujący ograniczyć do połowy, nie wchodząc już w to, czy rolnictwo jest nim za dużo obciążone, czy przemysł mniej” (Grabski 1925, s. 30).

¹⁷ „Rozpowszechniło się mniemanie, że nasz system podatkowy i sposób ściągania podatków niszczy substancję majątkową. Oczywiście należy sobie uświadamiać, że nie ma takiego systemu podatkowego, który by komuś istotnie czegoś nie brał. Majątek jest tak szeroko pojmowany przez każdego, że każdy system podatkowy, który by polegał na tem, żeby substancji majątkowych nigdy w poszczególnych wypadkach nie naruszać, jest to system podatkowy znany bardzo dawno w Polsce, a polega na tem, aby właściwie podatków wcale nie płacić. (...) To są rzeczy nie do pomyślenia, żadne ogólne zawieszenie poboru podatków, ogólne zrzeczenie się nie jest możliwe, natomiast potrzebny jest postęp i udoskonalenie samego systemu podatkowego. Nad tem udoskonaleniem pracujemy bardzo gorliwie. Sejm ma dużo do zrobienia. W tym roku zreformowaliśmy podatek obrotowy, zgodnie z potrzebami sfer gospodarczych, i podatek dochodowy też w kierunku obniżenia, bo wszędzie szło o obniżkę” (tamże, s. 28–29).

¹⁸ „Przy spadku wartości pieniądza, tj. przy wroście drożyzny niemożliwą się staje równowaga budżetowa w gospodarce państwowej. Podatek i dochód wszelki, obliczony w jednym miesiącu, wpływa w innym, gdy już posiada mniejszą wartość i przez to dochód ten staje się niewystarczający. Spadek waluty za granicą tak samo nieweczy równowagę budżetową, gdyż sprowadza drożyznę sprowadzonych produktów większą niż przewidywana” (Grabski 1920, s. 15).

siłę” może zahamować wzrost gospodarczy. Jednocześnie patrząc na kryzys finansowy w ostatnich latach, nadmierne i nagminne luzowanie dyscypliny w dziedzinie finansów publicznych, uświadamiamy sobie, że poglądy Grabskiego w tej kwestii nie są anachroniczne.

Jedynym wyjściem, według Grabskiego, było ograniczenie wydatków państwowych i prowadzenie szerokiej akcji oszczędzania. Rzeczywistość gospodarza dowiodła słuszności takiego stanowiska. Polityka zaciskania „śruby podatkowej” w latach 1930–1935 nie zwiększyła dochodów budżetowych (Knakiewicz 1956).

6. System pieniężno-kredytowy

Władysław Grabski był zwolennikiem zdrowej i silnej waluty opartej na złocie. Uważał ją za podstawę rozwoju życia gospodarczego oraz siły finansowej państwa. Zachowanie stabilnego pieniądza, jako stałego miernika wartości gospodarczych było warunkiem sanacji ekonomicznej kraju. Nie uważał waluty złotej za „bóstwo”, ale za środek prowadzący do zamożności obywateli i siły państwa (Grabski 1925).

W przemówieniu wygłoszonym w Sejmie w dniu 6.10.1925 r. stwierdził: „Dlatego też utrzymanie złotego, opartego na złocie i walutach, dzięki osobnemu statutowi Banku Polskiego, dającemu mu pełną od Rządu niezależność, należy uznać za jeden z kamieni węgielnych programu. Wszelkie pomysły znaków pieniężnych nominalnych z jakimikolwiek dodatkami w nazwie, jak złoty hipoteczny, czy w innej kombinacji słownej, należy stanowczo odrzucić, jako prowadzące w sposób nieunikniony do inflacji” (Grabski 1925).

Potrzeby odrodzonego państwa polskiego były bardzo duże. Wprawdzie wojna z bolszewikami zakończyła się, ale nadal na armię przeznaczano znaczące środki finansowe. Ponadto budowano nowy aparat państwowy, rozbudowywano infrastrukturę, pieniądze potrzebne były na cele socjalne, oświatę i służbę zdrowia. W tej sytuacji pojawiały się pomysły dodatkowego „pieniądza rządowego” czy asygnat bankowych. Premier temu się przeciwstawiał¹⁹. Nie zgadzał się na oparcie polskiego handlu zagranicznego na kontynentach, ponieważ zmiana ta osłabiłaby złotego i wzmocniła „czarną giełdę”²⁰.

Oponował przeciwko dewaluacji złotego. Twierdził, że waluta raz zaprowadzona nie może być następnie dopasowywana do chwilowego stanu osłabienia życia gospodarczego w kraju. Dewaluacja stwarza bowiem tylko „pozory nowej siły”. Pieniądz musi być utrzymany na odpowiednim poziomie, aby powrócić z czasem, po poprawie sytuacji gospodarczej, do pełnej wartości (Grabski 1927).

Na posiedzeniu Narady Gospodarczej 1.10.1925 r. kategorycznie oświadczył, że podstawą programu naprawczego musi być „wartość gospodarcza stałego miernika pod postacią złotego, zabezpieczonego złotem i walutami”. Przekonywał tych, którzy twierdzili, że złoty już nie jest stałym miernikiem²¹. Mówił: „Najważniejszą więc rzeczą jest zdać

¹⁹ Mamy złotego polskiego, a życie gospodarcze pragnęłoby jednak obok złotego polskiego mieć jeszcze asygnaty bankowe i asygnaty rządowe. I ludzie łamią sobie głowy nad tym, aby stworzyć nowy surogat pieniądza. Rząd musi się temu oprzeć, bo wszelki surogat pieniądza, wszelki surogat złotego polskiego pod tą lub inną postacią jest sposobem podkopywania siły złotego polskiego, polegającej na tym, że jest on oparty na własnej ustawie, której nikt nie może osłabić ubocznymi działaniami (Grabski 1924, s. 114).

²⁰ AAN, Akta Władysława Grabskiego, sygn. 2, k. 46. List do Stanisława z 4.09.1933 r.

²¹ „Kto tak twierdzi, myli się. Fakt, że złoty spadł w stosunku do dolara o 15%, nie zmienia stanu rzeczy, że jest stałym miernikiem wartości. Gdyby nie był stałym miernikiem wartości, toby spadł po tych 3-krotnych wzmocnionych atakach nie o 15% w stosunku do dolara, ale znacznie niżej; złoty nie wytrzymałby naporu; gdyby nie był oparty na statucie Banku Polskiego, gdyby to był pieniądz drukowany przez Rząd, gdyby to nie był pieniądz, który ma oparcie o złoto i waluty, to niewątpliwie byłby to spadek nie 15%-owy w stosunku do dolara, ale katastrofalny” (Grabski 1925, s. 15–16).

sobie sprawę, że nie może być mowy o żadnym programie produkcyjnym i eksportowym, o zdrowym eksporcie, o zdrowym kredycie, o zmniejszeniu stopy kredytowej, o kredytach zagranicznych, przede wszystkim o kredytach zagranicznych, jeżeliby Polska odwróciła się od waluty, opartej na statucie Banku Polskiego, którego nie można zmienić inaczej, jak tylko za inicjatywą Rady tego Banku, a więc instytucji niezależnej. Więc gdybyśmy się odwrócili od takiej waluty i zaprowadzili znak pieniężny nominalny, a więc nie oparty na stałych podstawach, to wtedy oczywiście cały program musiałby się ukształtować inaczej, zresztą to nie byłby program, tylko rzucenie się na szalony eksperyment, który bardzo krótko mógłby trwać i musiałby się źle skończyć” (Grabski 1920).

Wśród licznych rad, które zaleciła misja prof. Edwina W. Kemmerera (badająca sytuację gospodarczą w Polsce przed udzieleniem pożyczki amerykańskiej) była propozycja wprowadzenia nowego złotego, „równego mniej więcej połowie obecnego”. Koncepcję tę Grabski uważał za niepotrzebną (Grabski 1927). Jego argumentacja była następująca: „Co to nam da za plusy, gdybyśmy oznaczyli, że złoty ma nie „x” złota, a połowę tego. Nic się przez to przecież w życiu gospodarczym nie zmieni, nikt nie będzie taniej produkował, mniej płacił, inaczej sponował zobowiązania”. W jego przekonaniu niski kurs tylko na krótką metę nie powoduje wprawdzie znacznego wzrostu cen, lecz powoduje spadek wartości pieniądza. Wzrost cen następuje wolniej, ale systematycznie i po pewnym czasie premia eksportowa maleje i wreszcie zanika. Zatem ratować bilans handlowy niskim kursem złotego można tylko chwilowo. Dewaluacja wpłynęłaby na społeczeństwo demoralizująco i stanowiłaby zachętę do nieustannej polityki obniżania wartości własnej waluty. Grabski zwracał uwagę, że „jeżeli społeczeństwo mało produkuje, a dużo konsumuje, musi mieć zły bilans, musi mieć zanik kapitału i kredytu” (Grabski 1927).

Wzrost kursu złotego w 1927 r. i pozytywne skutki obniżenia kursu dolara uznał Grabski za zwycięstwo swoich racji. Powołując się na informację zamieszczoną w „Kurierze Warszawskim”, stwierdził z satysfakcją, że pod wpływem obniżenia kursu dolara nastąpił spadek cen zboża na warszawskim rynku zbożowo-towarowym²². Wyraził przekonanie, że jeżeli wartość złotego w ciągu kwartału „podniesie się o 1% w górę”, to nie zagrazi żadnej gałęzi produkcji. Z czasem złoty odzyska wszystko to, co wcześniej stracił. Powoli powróci do dawnej wartości, tylko nie należy mu w tym przeszkadzać (Grabski 1928).

Wśród pewnych sfer – pisał W. Grabski – pojawiła się krytyka rządu za to, że nie ratuje kursu dolara. Jej wyrazicielem stał się m.in. „Nasz Przegląd”. Zarzucano sprawującym władzę, że powróciła „grabarszczyzna”²³.

Jakimi argumentami posługiwali się oponenti W. Grabskiego? Powoływali się przede wszystkim na autorytet prof. E. Kemmerera oraz wskazywali na większe szanse uzyskania kredytów w Stanach Zjednoczonych po przeprowadzeniu dewaluacji złotego. Grabski jednak przestrzegał, że wówczas dolar będzie „królował” w polskiej gospodarce i życiu publicznym. Natomiast złoty stopniowo będzie tracił wartość i stanie się „kopciuszkiem” wobec dolara. W rezultacie losy naszej gospodarki mogą znaleźć się w obcych rękach. Jeśli dopuścimy do obniżenia kursu złotego, suwerenność Polski może być zagrożona²⁴.

Odmienne poglądy głosili przedstawiciele Szkoły Krakowskiej. Głównym jej reprezentantem był Adam Krzyżanowski. Szkoła Krakowska zalecała porzucenie waluty złotej, proponując „zawieszenie wymienialności banknotów złotych z czasową przejściową

²² „Kurier Warszawski”, 1.02.1927, s. 13.

²³ Termin „grabarszczyzna” został ukuty jesienią 1925 r. w czasie zmagania opozycji w walce z Grabskim. Oznaczał on politykę walutową mającą na celu podniesienie wartości złotego. Senator Rotenstreich z Klubu Żydowskiego posłużył się tym określeniem, aby bronić kursu dolara (Grabski 1928, s. 3).

²⁴ Tamże, s. 2–3.

przemianą długów obcowałutowych na długi w złotych” (Krzyżanowski 1936). Propozycje odejścia od waluty złotej uzasadniano następującymi argumentami:

- 1) waluta złota przestała być walutą międzynarodową i instrumentem kredytu międzynarodowego oraz handlu światowego;
- 2) *gold standard* przestał odgrywać rolę instrumentu kapitalizacji;
- 3) Polska, nie mając aktywnego salda bilansu handlowego, nie miała realnych możliwości ponoszenia dalszych ciężarów z tytułu premii eksportowych (Krzyżanowski 1932).

Faktycznie w okresie 1931–1937 wśród 64 państw o samodzielnej walucie 36 zawiesiło wymiennalność na złoto, a 33 zastosowały ograniczenia dewizowe. W tej sytuacji w handlu międzynarodowym upowszechniły się rozliczenia clearingowe (Landau, Tomaszewski 1989). Należy jednak pamiętać, że wypowiedzi W. Grabskiego w tej kwestii pochodzą z lat 20., natomiast ekonomistów krakowskich – z lat 30.

A. Krzyżanowski opowiadał się za wprowadzeniem dewaluacji bez inflacji. Powoływał się przy tym na pozytywne w tej kwestii doświadczenia angielskie. Likwidacja polityki deflacyjnej za pomocą inflacji groziła – jego zdaniem – „zabagnieniem naszej sytuacji budżetowej i finansowej” (Krzyżanowski 1936).

Dewaluacja jako jednorazowy akt obniżenia relacji złotego do złota nie prowadziłyby jeszcze do niekontrolowanej inflacji. Zwiększenie emisji pieniądza mogłoby wpłynąć na wzrost inwestycji, co w efekcie – poprzez mechanizmy mnożnikowe – przyspieszyłoby produkcję w branżach wytwarzających nie tylko bezpośrednio na rzecz inwestycji, ale też w przemyśle konsumpcyjnych (Landau, Tomaszewski 1989).

Autorka klasycznej pracy o polskiej deflacji, Zenobia Knakiewicz, wyraziła przekonanie, że program dewaluacji bez inflacji był lepszym wariantem umożliwiającym przystosowanie się do kryzysu niż polityka deflacji (Knakiewicz 1956). Nie należy też wykluczyć, iż w trakcie jego stosowania doszłoby do „normalnej” dewaluacji, która spowodowałaby umiarkowaną inflację, tj. zjawisko korzystne w walce z kryzysem ekonomicznym.

Następcy premiera Grabskiego bronili skutecznie w latach 30. mocnej pozycji złotego. W sytuacji, kiedy inne państwa stosowały umiarkowaną inflację, gospodarka polska poniosła znaczące straty.

W świetle powyższych faktów można śmiało zaliczyć W. Grabskiego do zwolenników teorii ilościowej pieniądza, których w dzisiejszym języku ekonomicznym określa się mianem monetarystów.

Wnioski i uwagi końcowe

Poglądy makroekonomiczne Władysława Grabskiego przedstawiają aktualnie dużą wartość naukową, ponieważ ich autor posiadał rozległą wiedzę w zakresie ekonomii politycznej, finansów, prawa, historii, socjologii i rolnictwa. Jego metoda badawcza polegała na wykorzystaniu doświadczeń historycznych, różnorodnych źródeł i informacji oraz na konfrontowaniu teorii z praktyką gospodarczą.

Na szczególną uwagę zasługują poglądy Grabskiego dotyczące relacji rynek – państwo, czynników kreujących dochód narodowy, podatków, budżetu i pieniądza. W. Grabski opowiadał się zdecydowanie za wolnością gospodarczą i prymatem rynku w gospodarce. Funkcje ekonomiczne państwa powinny – jego zdaniem – ograniczać się do ściśle koniecznych zadań. Twórca reformy walutowej z 1924 r. był bardzo wyczulony na niesprawiedliwość społeczną. Uogólniając można stwierdzić, że opowiadał się za kapitalizmem z „ludzką twarzą”.

Najważniejszym czynnikiem wzrostu gospodarczego, według Grabskiego, były inwestycje, zwłaszcza przeznaczane na rozbudowę infrastruktury oraz na naukę i oświatę. Właściwym przykładem do naśladowania w tym zakresie była polityka ekonomiczna rozwiniętych krajów kapitalistycznych.

Podkreślał szczególną rolę pracy w tworzeniu dochodu narodowego, zwłaszcza pracy wykwalifikowanej. Opowiadał się za zaangażowaniem wszystkich warstw społecznych w proces budowania gospodarki narodowej. Grabski zalecał, aby podatki były rozkładane sprawiedliwie. Unikanie płacenia podatków przez właścicieli uważał za zjawisko wysoce naganne.

Premier Grabski uważał, iż podstawą dobrze funkcjonującego państwa jest równowaga budżetowa. Powtarzał często, że jest to „twarda konieczność, ale konieczność”. Był zwolennikiem zdrowej i silnej waluty opartej na złocie. Dewaluację złotego uznawał za posunięcie szkodliwe dla gospodarki polskiej. Pogląd ten, jak wiadomo, nie wytrzymał próby czasu.

Tekst wpłynął: 25 czerwca 2013 r.

Bibliografia

- Grabski S., *Ekonomia społeczna*, Zakład Narodowy Ossolińskich, Lwów 1933.
- Grabski W., *Dwa lata pracy u podstaw państwowości naszej (1924–1925)*, Księgarnia F. Hoesicka, Warszawa 1927.
- Grabski W., *Historia wsi w Polsce*, Drukarnia M. Garasiński, Warszawa 1929.
- Grabski W., *Czego nas uczy zwyczaj złotego?*, „Drogi Naprawy” 1928, nr 2.
- Grabski W., *Czy należy wprowadzać nowego złotego?*, „Drogi Naprawy” 1927, nr 1.
- Grabski W., *Kultura wsi polskiej i nauczanie powszechne*, Księgarnia F. Hoesicka, Warszawa 1929.
- Grabski W., *Najszkodliwszy z etatyzmów*, „Drogi Naprawy” 1926, nr 3
- Grabski W., *Polityka ekonomiczna. Skrypt z wykładów Prof. Władysława Grabskiego*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 1938.
- Grabski W., *Program walki z kryzysem gospodarczym w Polsce*, Drukarnia Państwowa, Warszawa 1925.
- Grabski W., *Projekt programu polityki ekonomicznej i finansowej po wojnie*, Drukarnia Państwowa, Warszawa 1920.
- Grabski W., *Przeludnienie wsi i wiejski plan inwestycyjny*, „Gospodarka Narodowa” 1936, nr 21.
- Grabski W., *Równowaga budżetowa w świetle sytuacji gospodarczej* (exposé prezesa Rady Ministrów), Warszawa 1924.
- Keynes J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1956.
- Knakiewicz Z., *Deflacja polska*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1956.
- Korab K., *Władysław Grabski jako socjolog wsi*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa 2004.
- Krzyżanowski A., *Dolar i złoty*, Wydawnictwo Towarzystwa Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 1936.
- Krzyżanowski A., *Polityka i gospodarstwo*, Polska Akademia Umiejętności, Komitet Wydawnictw Ekonomicznych, Kraków 1931.
- Krzyżanowski A., *Trzy systemy polityki walutowej*, „Przegląd Gospodarczy” 1932, z. 14.
- Łychowski T., *Rozwój systemów clearingowych*, „Polska Gospodarcza” 1938, nr 4.
- Mały Rocznik Statystyczny 1939*, GUS, Warszawa 1939.
- Odkrywając wolność. Przeciw zniewoleniu umysłów*, Wyboru tekstów dokonał i wstępem opatrzył L. Balcerowicz, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2012.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia 1*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.
- Samuelson P.A., *Ekonomia 2*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- Sułkowska W., *Twórcy polskiej myśli ekonomicznej: Władysław Grabski*, PTE – Oddział w Krakowie, Kraków 1990.
- Zawadzki W., *Wykład o polityce finansowej*, „Polska Gospodarcza” 1934, nr 19.

R E C E N Z J E I O M Ó W I E N I A

Thomas Piketty, *Capital in the 21st Century*, Belknap Press of the Harvard University Press, Cambridge 2014, viii + s. 685

Ważny temat, śmiałe tezy głoszone przystępnym językiem, bogaty i przekonujący materiał empiryczny, delikatna próba zaproponowania praktycznych rozwiązań, rzadko wykorzystywana perspektywa, odwołanie się do szanowanych nazwisk i krytyka autorytetów – tak może wyglądać krótki przepis na książkę naukową, która trafia na listy bestsellerów. W *Capital in the 21st Century* Thomas Piketty – ochrzczony przez tygodnik „The Economist” Marksem XXI wieku – stosuje właśnie taką recepturę oferując nam lekturę ważną, intrygującą, skłaniającą do myślenia, zachęcającą do dyskusji. Obraz wymalowany przez Piketty’ego ma szansę kształtować postrzeganie nierówności dochodowych i majątkowych w społeczeństwie przez najbliższe dekady. Z autorem można się nie zgodzić, ale obok jego książki nie da się przejść obojętnie.

Kwestia nierówności powoli, acz pewnie zmierza w kierunku centrum publicznej dyskusji. Wśród badaczy, polityków i analityków narasta przekonanie, że ocena rozwoju gospodarczego nie może dziś ograniczać się do pomiaru wzrostu gospodarczego, ale musi też brać pod uwagę dystrybucję dochodu. Przykładowo, przy obliczaniu Wskaźnika Rozwoju Ludzkiego (HDI) Organizacja Narodów Zjednoczonych zaczęła badać, w jakim stopniu wartość HDI jest pomniejszona przez nierówności ekonomiczne w danym społeczeństwie. Ostatnie badania wskazują, że większość ludzi, bez względu na swoje przekonania polityczne, chciałoby ograniczenia nierówności dochodowych i majątkowych. Za-interesowanie nierównościami jest znakiem czasów, w których żyjemy. Ostatnie dekady przyniosły wyraźny wzrost poziomu nierówności dochodowych w krajach OECD. W bogatych społeczeństwach Europy Zachodniej i Stanów Zjednoczonych 10% najbogatszych ludzi posiada mniej więcej 60% całego bogactwa, podczas gdy niemal połowa tych społeczeństw nie ma dosłownie nic. 10% najbogatszych Francuzów kontroluje 62% bogactwa tego kraju, a na 50% najbiedniejszych przypada zaledwie 4%. W Stanach Zjednoczonych te różnice są jeszcze większe; w rękach 10% najbogatszych Amerykanów znajduje się 72% bogactwa tego kraju, a dolna połowa społeczeństwa posiada zaledwie 2%. Podobnie sytuacja wygląda w innych krajach. A koncentracja bogactwa, o czym pisał już Marks, to nie tylko prosty fakt, że ktoś ma więcej, a ktoś inny mniej. To potężna siła determinująca relacje i zależności między członkami społeczeństwa. Nadmierne nierówności to również zagrożenie dla zasady merytokracji, na której zbudowane są bogate demokracje.

W 1955 r. Simon Kuznets sformułował teorię (tzw. krzywa Kuzneta), zgodnie z którą nierówności dochodowe automatycznie zmniejszają się, a następnie stabilizują na określonym poziomie, wraz z tym, jak społeczeństwa przechodzą do fazy dojrzałego kapitalizmu. Reguła ta ma zastosowanie we wszystkich krajach, bez względu na różnice między nimi i, co ważniejsze, nie ma przy tym znaczenia realizowana polityka gospodarcza i społeczna. Poczekajmy i bądźmy cierpliwi, a po jakiś czasie wzrost gospodarczy przyniesie korzyści wszystkim członkom społeczeństwa – brzmiało przesłanie Kuzneta. Wzrost gospodarczy jest jak fala przyływu, na której unoszą się wszystkie łódzie. W czasach zimnej wojny twierdzenie Kuzneta zyskało uznanie zachodnich ekonomistów, a w 1971 r. on sam otrzy-

mał ekonomicznego Nobla za: „popartą badaniami empirycznymi interpretację wzrostu gospodarczego, która doprowadziła do pogłębienia rozumienia struktur ekonomicznych i społecznych oraz procesu rozwoju”. Koncepcja Kuzneta zakładała, że nierówności dochodowe i majątkowe wzrastały w początkowej fazie uprzemysłowienia, ponieważ tylko nieliczni byli gotowi (wystarczająco dobrze wykształceni, zaradni, przewidujący) na to, by mieć udział w tworzonej bogactwie, które na niebywałą skalę wtedy rosło. W fazie dojrzałego kapitalizmu, zdaniem Kuzneta, nierówności zmniejszały się automatycznie, gdyż odsetek osób, które będą korzystały ze wzrostu gospodarczego, będzie stopniowo wzrastał. Swoją argumentację Kuznets oparł na danych z lat 1913–1948, tj. okresu, którego efektem było radykalne zmniejszenie nierówności w społeczeństwie amerykańskim.

Starannie dobierając argumenty i bazując na niezwykle bogatym materiale empirycznym, Thomas Piketty wskazuje, że nie ma czegoś takiego jak naturalny, spontanicznie kształtujący się mechanizm chroniący społeczeństwa przed utrwalaniem i pogłębianiem się nierówności dochodowych i majątkowych w społeczeństwie. W XIX i na początku XX w. w europejskich i amerykańskich społeczeństwach bogactwo było dzielone skrajnie nierówno. W ręce kilku procent najbardziej uprzywilejowanych rodzin, znajdujących się na szczycie bardzo sztywnej struktury społecznej, trafiała lwia część tego, co wytwarzali wszyscy. Działo się tak nawet wtedy, gdy w bismarckowskich Niemczech rodziło się państwo opiekuńcze, w Anglii i Francji kształtowało się opisywane przez Thomasa H. Marshalla obywatelstwo społeczne, a wynagrodzenia robotników powoli rosły. W porównaniu z tym okresem połowa XX w. jawi się jako spełnienie snu boga równości. Kuznets uznał ten stan za efekt naturalnego procesu dojrzewania kapitalizmu. Z kolei Piketty twierdzi, że relatywna równość tamtego okresu to konsekwencja chaosu dwóch wojen światowych, wielkiego kryzysu, wysokich podatków i fali bankructw. Współcześnie, zdaniem Piketty’ego, doświadczamy okresu żeglowania po spokojnych wodach, a krajobraz podobny jest do tego, który dominował w XIX w. Ponieważ nie ma naturalnych sił, które mogłyby powstrzymać ciągłą koncentrację bogactwa i postępujące rozwarstwienie społeczeństwa, niebezpiecznie dryfujemy w kierunku „kapitalizmu patrymonialnego”, w którym dziedziczenie gra główną rolę dla powstawania nierówności. W krajach o niskim wzroście gospodarczym udział bogactwa (kapitału) w całkowitym dochodzie społeczeństwa wraca do bardzo wysokiego poziomu, jaki obserwowaliśmy w wieku XVIII i XIX. Bogactwo zgromadzone w przeszłości ma relatywnie duże znaczenie dla sytuacji jednostki i grup w teraźniejszości. Intuicja podpowiada Piketty’emu, że w długim okresie trend ten będzie dotyczył całego świata, a nie tylko najbogatszych krajów.

Istnieją dwa główne mechanizmy tworzenia nierówności w społeczeństwie. Pierwszym z nich jest dziedziczenie. W społeczeństwach patrymonialnych, lub jak to nazywa Piketty „społeczeństwach rentierów”, kluczową rolę dla tworzenia i utrzymywania się nierówności ma wielkość dziedziczonego bogactwa. Nierówności dochodowe w takim społeczeństwie wynikają przede wszystkim z wielkości dochodu z kapitału. Drugi, relatywnie nowy mechanizm kształtowania nierówności obserwujemy w „społeczeństwach hipermerkrytokratycznych”, innymi słowy – w „społeczeństwach supergwiazd” lub jak opisuje to Robert Frank w społeczeństwach, w których „wygrany bierze wszystko”. Na samym szczycie piramidy dochodowej takich społeczeństw znajdują się osoby osiągające niezwykle wysoki dochód z pracy. Problem pojawia się, gdy wysokość wynagrodzenia z jednej strony istotnie przekracza korzyść, jaką z pracy danej osoby ma społeczeństwo (złamanie zasad utylitaryzmu), jak i wtedy, gdy dostęp do wysokopłatnych stanowisk ma jedynie niewielka liczba osób (którą było np. stać na niezwykle drogą ścieżkę edukacji) (złamanie zasad sprawiedliwości Rawlsa). Dla jasności: dzisiaj – tak jak w przeszłości – im wyżej jesteśmy na drabinie społecznej, tym mniej naszego dochodu pochodzi z pracy, a więcej z kapitału.

To się nie zmieniło. Jednakże współcześnie, by dochód z kapitału był większy od dochodu z pracy, konieczne jest znalezienie się znacznie wyżej niż kiedyś. Na przykład we Francji trzeba być w 0,1% najlepiej zarabiającej części społeczeństwa.

Proces koncentracji bogactwa opisany i analizowany w książce Piketty'ego zyskuje na znaczeniu, gdy zestawia się go z dwoma innymi trendami. Pierwszy z nich, to wskazywany m.in. przez Roberta Gordona spodziewany spadek tempa, czy wręcz zanik, wzrostu gospodarczego w krajach wysoko rozwiniętych. W wolno wzrastających gospodarkach zgromadzone w przeszłości bogactwo w sposób naturalny zyskuje na znaczeniu, ponieważ nawet nieduże oszczędności prowadzą do jego znaczącego narastania. „Podstawową sprzecznością kapitalizmu” Piketty nazywa to, że stopa zwrotu z kapitału jest w długim okresie większa niż stopa wzrostu gospodarczego. Utrzymanie takiej relacji jest szczególnie społecznie wrażliwym tematem wobec obserwowanego i prognozowanego spadku tempa wzrostu gospodarczego w długim okresie. Piketty przyznaje, że wiedza, umiejętności oraz wykształcenie siły roboczej mogą przyczyniać się do zmniejszania nierówności, ale ostatecznie ich efekt i tak zostanie zniwelowany przez bardziej fundamentalne procesy. Większość stron książki poświęcone jest wskazaniu, że współczesny kapitalizm proponuje nam podróż w jednym kierunku: wzrastających nierówności.

Drugi trend, na który zwraca uwagę Piketty, to obserwowane w większości krajów wysoko rozwiniętych starzenie się ludności. Starzejące się społeczeństwo czyni zgromadzony przez przodków kapitał ważniejszym. W czasach, gdy w rodzinie było wiele dzieci, bogactwo rodziców relatywnie mniej wpływało na szanse i możliwości osoby wchodzącej w dorosłe życie. Każde pokolenie musiało na swój sposób samemu tworzyć swoje bogactwo. Każde pokolenie rozpoczynało niemal od zera. W przypadku rodzin z jednym dzieckiem dziedziczenie ma kapitalne znaczenie dla powielania nierówności majątkowych. Jeżeli Piketty ma rację, to jego wnioski są dla współczesnego kapitalizmu bardzo negatywne: oto stoimy w obliczu niskiego wzrostu gospodarczego, któremu towarzyszy wysoki poziom nierówności i mała mobilność społeczna.

Piketty przekonująco pokazuje, jak w praktyce sprawdza się spopularyzowany przez Mertona efekt św. Mateusza: „Każdemu bowiem, kto ma, będzie dodane, tak że nadmiar mieć będzie. Temu zaś, kto nie ma, zabiorą nawet to, co ma.” Jeden z wielu przykładów dotyczy najbogatszych uniwersytetów w Stanach Zjednoczonych. Autor książki dostarcza nam interesującej poznawczo analizy, z której wynika iż większe bogactwo pomnaża się szybciej niż mniejsze sumy. Najbogatsze uniwersytety – takie jak Harvard, Princeton czy Yale – osiągają wyższe stopy zwrotu ze swoich inwestycji (średnio 10,2% rocznie w okresie 1980–2010) niż uniwersytety z niższych lig. Dlaczego? Bo stać ich na to, by wydać nawet 100 mln dolarów rocznie na zatrudnienie najlepszych specjalistów od inwestycji. Tego samego nie może zrobić np. North Iowa Community College, gdyż jego kapitał to zaledwie 11,5 mln dolarów. Mechanizm obserwowany na przykładzie uniwersytetów ma też zastosowanie wobec nas wszystkich. Będąc bogatymi dziećmi, mamy szansę być (relatywnie i absolutnie) bogatszymi dorosłymi.

Podział dochodu czy szerzej dystrybucja bogactwa w społeczeństwie są zbyt ważnymi zagadnieniami, by pozostawić je populistom i dziennikarzom. Większość publikacji znajdujących poklask w mediach zajmuje się rozmiarami różnic, które są ogromne i rosną, a przede wszystkim przykuwają uwagę czytelników. Kto z nas nie zna efektownych haseł w rodzaju: „To my jesteśmy 99%”? Piketty poszedł inną drogą. Obok prezentacji niezwykle bogatego materiału poświęconego nierównościom zastanawia się przed wszystkim nad powodami ich powstawania. Autor wyszedł z założenia, że przetrwanie, istnienie i pogłębianie się nierówności bogactwa i dochodu w społeczeństwie zależy nie tylko od efektywności aparatu represji, ale przede wszystkim od aparatu uzasadniania. Jeżeli my

jako społeczeństwo uznamy, że nierówności są uzasadnione (np. bogacenie się jest efektem tego, że niektórzy ciężiej i bardziej efektywnie pracują niż inni, albo gdy wysokie nagradzanie jednostki sprawia, że korzystają też inni, ubodzy członkowie społeczeństwa), wtedy bardzo możliwe jest osiągnięcie kolejnych rekordów nierówności.

W dyskusji na temat ekonomicznych nierówności łatwo dostrzec dwa przeciwstawne obozy. Pod flagą z hasłem o „ograniczeniu nierówności” zgromadzili się ci, którzy uważają, iż nierówności są niesprawiedliwe, a przy tym destruktywnie oddziałują na całe społeczeństwo. Z kolei pod sztandarem „nierówności są dobre” znalazły się osoby wierzące, iż bogactwo trafia do tych, którzy najbardziej przyczyniają się do dobrobytu ludzkości, a wszelkie mechanizmy ograniczania „nagrody” lub motywacji stanowią pochwałę lenistwa. W debacie nad nierównościami, co nieuniknione, pojawiają się argumenty o charakterze moralnym. Ponieważ jednak większość z nich opiera się na twierdzeniach dotyczących skutków nierówności, szeroko zostaje otwarta furtka dla badań empirycznych. Jeżeli przedstawiane przez opozycyjne obozy twierdzenia nie będą opierały się na twardych dowodach, sceptycy zawsze będą uważali argumenty oponentów za nieprzekonujące. Jeżeli jednak twierdzenia na temat konsekwencji są błędne, argumenty moralne na nich oparte też okażą się błędne. I właśnie dyskusji na temat konsekwencji nierówności w książce Piketty’ego zabrakło. Sam autor rozbijając otwarcie stwierdza: „Nie jestem zainteresowany potępianiem nierówności czy kapitalizmu samych z siebie – tym bardziej że społeczne nierówności nie są same w sobie problemem, tak długo jak są uzasadnione, to jest „oparte na zasadzie wspólnej użyteczności”. Z książki Piketty’ego dowiadujemy się głównie, że nierówności rosną i prawdopodobnie będą rosły, a przy tym ci, którzy zyskują najbardziej, wcale nie przyczyniają się do wzrostu dobra ogólnego. Tylko przypuszczeniem jest stwierdzenie, że autor uznał kwestię konsekwencji za wystarczająco dobrze opisaną przez takich autorów jak Christopher Jencks, Amartya Sen czy Joseph Stiglitz, a ostatnio przez Richarda Wilkinsona i Kate Pickett. Skoro jednak Piketty sugeruje potrzebę ograniczenia nierówności (np. przez wprowadzenie ogólnowiatowego podatku od bogactwa), a przynajmniej zahamowania ich wzrostu, napisanie o konsekwencjach wydaje się naturalnie uzasadnione.

Piketty wraz z trzydziestoma badaczami z całego świata (wśród których są m.in. Emmanuel Saez z Berkley University oraz guru badaczy nad nierównościami Anthony Atkinson z Oxford University) stworzył *World Top Incomes Database* – olbrzymią bazę danych poświęconą dochodom ludności w krajach wysoko rozwiniętych. Warstwę empiryczną książki Piketty’ego stanowią dane na temat dystrybucji dochodu uzyskane dzięki analizie zeznań podatkowych w kilku bogatych krajach, głównie: Francji, Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii oraz w Szwecji, Kanadzie, Japonii i Niemczech. Wielka wartość tych danych wynika z tego, że pozwalają one na stworzenie obrazu zmian w poziomie nierówności w bardzo długim okresie. Piketty wykorzystuje zapisy podatkowe, które w porównaniach międzynarodowych i międzyokresowych stanowią dobrą podstawę do wnioskowania na temat nierówności dochodowych – tak dalece, jak pozwala na to prawna definicja dochodu podlegającego opodatkowaniu, i są tylko wtedy dokładne i wiarygodne, gdy system podatkowy jest efektywny. Spełnienie takich wymagań wydaje się dość problematyczne w krajach rozwijających się, a przypuszczalnie też dość trudne, np. we Francji pod koniec XIX w. Mimo tych zastrzeżeń wobec wiarygodności wykorzystanych danych powinniśmy raczej skłaniać się do stwierdzenia, że analiza jest rzetelna, a jej wnioski ważne. Przez długi czas w naukach społecznych badania nad nierównościami bazowały na relatywnie niewielkiej liczbie dobrze potwierdzonych danych i licznych czysto teoretycznych spekulacjach. To, co oferuje Piketty i jego współpracownicy, to szczegółowe, historyczne dane na temat zmian w poziomie koncentracji dochodu i bogactwa. A to oznacza znaczący krok naprzód w badaniach nad nierównościami.

Argumenty Piketty'ego, szczególnie te oparte na danych historycznych, są niezwykle silne i brzmią przekonująco. Wątpliwości może jednak budzić założenie o stabilności stopy zwrotu z kapitału w przyszłości. Piketty buduje je opierając się na dwóch twierdzeniach. Stopa zwrotu z kapitału będzie stała w długim okresie. Po pierwsze, dlatego, że mamy do czynienia z wysoką elastycznością substytucji pomiędzy kapitałem a pracą, co z kolei wynika z wielorakich możliwości zastosowania kapitału w gospodarce. Po drugie, z powodu globalizacji rynków finansowych, z której korzystają przede wszystkim ludzie najbogatsi. Założenie stałości stopy zwrotu z kapitału wydaje się nie pasować do wielu modeli ekonomicznych (choćby tych wskazujących na malejącą produktywność czynników produkcji) i nie uwzględnia zawirowań na rynkach finansowych (patrz ostatni kryzys). Dlatego – choć propozycja Piketty'ego wydaje się być prawdopodobna, a przytoczone argumenty silne – możemy ją traktować jedynie jako hipotezę, której weryfikację empiryczną przyniesie przyszłość.

Pewnym kłopotem dla ekonomistów czytających książkę Piketty'ego jest ambiwalencja w stosowaniu podstawowych pojęć. Autor zamiennie stosuje określenia: bogactwo (*wealth*) oraz kapitał (*capital*). W ekonomii pojęcie kapitału wykorzystujemy głównie w odniesieniu do czynnika produkcji. A zatem obraz Picassa będący nośnikiem wartości jest bogactwem, ale niekoniecznie kapitałem, a posiadana maszyna to zarówno bogactwo, jak i kapitał.

„Monumentalna” to przymiotnik najczęściej używany w odniesieniu do książki Piketty'ego. Współcześnie, z powodu permanentnego deficytu czasu, większość naukowców czyta głównie krótkie formy naukowe: artykuły i referaty. Dlatego trzeba mieć odwagę, zacięcie oraz głębokie przekonanie o tym, że pisze się coś ważnego, aby poświęcić 15 lat na opublikowanie 577 stron tekstu i 70 stron odniesień. Ponieważ już dziś niektórzy komentatorzy oceniający tę książkę przyznają się otwarcie do tego, że książki (w całości) nie przeczytali, wieszczę jej los *Uliksesa* Jamesa Joyce'a – dzieła, o którym słyszeli wszyscy, dyskutowało wielu, wysławiają liczni, a przeczytała garść.

Capital in the Twenty-First Century to książka ważna, obejmująca swym zakresem wiele istotnych zagadnień, której autor posiada i sprawnie prezentuje swoją, doskonałe zobrazowaną danymi, wizję świata. Tę książkę naprawdę dobrze się czyta. To ważne, gdy weźmiemy pod uwagę, iż pisanie w sposób zrozumiały i interesujący nie jest tym, co charakteryzuje dzieła naukowców. Dzięki przyjętej formie *Capital...* ma szansę trafić do szerszej rzeszy ogólnie wyedukowanych odbiorców. A wykorzystanie powieści Honore de Balzaca i Jane Austen czy współczesnych widowisk telewizyjnych (*Dirty Sex Money*) do obrazowania przedstawianych zagadnień uatrakcyjnia odbiór całości.

Książka Piketty'ego stanowi kolejne już zaproszenie dla ekonomistów do wyjścia poza elegancję modeli matematycznych oraz czysto teoretycznych i niestety często również ideologicznych spekulacji. (Na marginesie: doskonale to widać w dyskusji, jaką wywołała książka Piketty'ego.) Książka pokazuje, jak ważne jest wyrwanie się z myślenia o tym, co tu i teraz. W większym niż dotychczas stopniu potrzebne jest nam spojrzenie historyczne oraz głęboki dialog z innymi naukami społecznymi. Tylko w ten sposób ekonomia będzie się rozwijać.

Capital... będzie stanowił wciągającą i poznawczo ważną pozycję dla wszystkich badaczy zajmujących się porównaniami międzynarodowymi oraz badaniami trendów gospodarczych. Książka jest wręcz naszpikowana rozważaniami metodycznymi, od podstawowych zagadnień (jak uwzględnianie inflacji i siły nabywczej pieniądza przy kalkulowaniu stopy wzrostu gospodarczego) po operacjonalizację pojęcia kapitału.

W czasach inflacji określeń typu „epokowy”, „przełomowy” czy „genialny” waham się, czy mogę określić książkę Piketty'ego mianem najważniejszej książki ekonomicznej tej

dekady. Nie dlatego, że nie wierzę, iż tak jest. Powodem jest raczej głębokie przekonanie, że właściwa ocena wymaga czasami bardzo dużo czasu.

Piotr Michoń

Karolina Pawlak, Międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej, Wyd. Uniwersytetu Przyrodniczego w Poznaniu, Poznań 2013, s. 491

Konstrukcja książki oddaje schemat przeprowadzonych badań. Autorka identyfikuje determinanty konkurencyjności międzynarodowej, dokonując przeglądu hierarchicznie uporządkowanych teorii wymiany i określa pojęcie konkurencyjności międzynarodowej. Pozwala to jej sformułować determinanty konkurencyjności w odniesieniu do sektora rolno-spożywczego krajów Unii Europejskiej, za które uznaje potencjał konkurencyjny oraz zagraniczną politykę ekonomiczną. Ta ostatnia kształtuje stosunek badanych krajów do kwestii liberalizacji handlu rolnego. Kwestia ta omawiana jest z uwzględnieniem ogólnych zasad polityki handlowej przyjmowanej w UE. Przedstawione podejście obecne jest w pierwszym, przeglądowym rozdziale pracy, który określa jej ramy rzeczowe, czasowe i przestrzenne. Z kolei rozdział drugi poświęcony jest metodom pomiaru konkurencyjności w wymianie międzynarodowej. Klasyfikacja metod pomiaru jest przeprowadzona ze względu na różne mierniki konkurencyjności międzynarodowej, skorelowane z poszerzonymi zakresami (poziomami) analizy. Wybór metod pomiaru dotyczy modeli stosowanych *ex post* i *ex ante*. W zakresie tych pierwszych przedstawiono 10 możliwych mierników ilościowych pozycji konkurencyjnej (m.in. dotyczących udziału w światowym eksporcie i imporcie) i trzy o konstrukcji cenowo-kosztowej w odniesieniu do specjalizacji eksportowej tj. hipotetycznego eksportu, relatywnych przewag eksportu czy wymiany wewnątrz- i międzygałęziowej. W zakresie tych drugich są przedstawione metody rachunkowe, wskaźnik kosztów krajowych oraz modele matematyczne, które pozwalają porównywać koszty produkcji i marże pomiędzy analizowanymi podmiotami, zestawiać koszty wytwarzania w danej branży z odpowiednią wartością dodaną czy oceniać przewagi komparatywne i konkurencyjność zgodnie zarówno z założeniami teorii równowagi ogólnej (Arrow, Debreu), jak i cząstkowej, opisującej analizowany problem lub rynek w oderwaniu od reszty gospodarki. Różnią się one metodami estymacji danych takich jak: AGLINK, ESIM, FAO Word Model i inne. Oryginalną wartością tej prezentacji jest pokazanie podstawowych zastosowań i mankamentów tych modeli. Z modeli *ex ante* oceniających pomiar konkurencyjności szczególne znaczenie przypisuje się modelowi GTAP, który stanowi narzędzie pomiaru konkurencyjności międzynarodowej. Okazał się on przydatny jako model równowagi ogólnej do wykazania przewag konkurencyjnych sektora rolno-spożywczego krajów UE w warunkach liberalizacji światowego handlu rolnego. Z tego względu został szeroko opisany, zarówno od strony założeń teoretycznych, jak i zastosowań praktycznych. Podkreśla się jego adekwatność do mierzenia potencjalnych efektów integracji rynków oraz zmian polityki rolnej i handlowej, wynikającą z odpowiedniego zaadaptowania macierzy przepływów międzygałęziowych Leontiefa oraz założeń równowagi walrasowskiej.

Recenzent, podążając tropem myślenia autorki, nie ma łatwego zadania. Z jednej strony trudno nie zauważyć i nie docenić ogromnego rozmachu, z jakim nakreślone zo-

stały teoretyczne fundamenty tej książki. Przedstawione koncepcje konkurencyjności i wymiany międzynarodowej, wyróżnione determinanty i metody pomiaru pozwalają odczytać dążenie do możliwie holistycznego oglądu podstaw teoretycznych zakładanych dalej badań empirycznych. Przytoczony przegląd światowej literatury jest imponujący, a erudycja autorki i jej zdolność do różnorodnych porównań najwyższej próby. Z drugiej jednak strony pojawia się pytanie, czy tak szeroko nakreślony przegląd, który w sumie ma dać pogląd odnośnie do projektu badań empirycznych w drugiej części pracy, musi być aż tak szeroki. Wolalbym, aby pierwsza część książki była bardziej oryginalna oraz by wynikało to z wyraźnego dążenia do integracji części przeglądowej i badawczej książki. Niestety, związek ten nie zawsze jest w tej monografii oczywisty, a nazbyt rozległa budowa fundamentów ogólnych rozważań osłabia percepcję czytelnika. Rozproszone wątki, mimo logicznych przesłanek ich zastosowania, czynią tę część książki dość eklektyczną. Oryginalność wyborów autorki i rozstrzyganych dylematów topi się w natłoku informacji i nazbyt rozbudowanej narracji. Niemniej już po lekturze dwóch pierwszych rozdziałów odnosi się wrażenie, iż mamy do czynienia z wysokiej klasy specjalistką o dużych ambicjach badawczych, których realizacja zapowiadana jest w dalszej części książki.

Część przeglądową dysertacji kończy rozdział trzeci poświęcony uwarunkowaniom instytucjonalnym konkurencyjności handlu artykułami rolno-spożywczymi Unii Europejskiej. Autorka traktuje je jako determinanty tego zjawiska. Nie do końca jednak jej to się udało. Czytelnik otrzymuje wprawdzie dużą porcję informacji o Jednolitym Rynku Europejskim (JRE) i Wspólnej Polityce Handlowej (WPH) Unii Europejskiej, a także odpowiedź na pytanie, czym jest i jakie skutki ekonomiczne niesie za sobą multilateralizm i regionalna liberalizacja handlu rolnego, jednakże jest to prezentacja przede wszystkim objawów, a nie związków. To, że wspomniane instytucje i ich reguły działania stanowią o konkurencyjności handlu artykułami rolno-spożywczymi UE, pozostaje jednak przypuszczeniem. Szkoda, iż autorka, tak świetnie zaznajomiona z modelowaniem zjawisk, nie pokusiła się o to, by zmiany funkcjonowania badanych instytucji i ich reguł zestawić z wynikami handlu produktami rolno-żywnościowymi od strony eksportu, importu i salda wymiany w sposób dynamiczny, z uwzględnieniem poszczególnych krajów UE. Istotność takich związków i kierunek ich zależności potwierdzałyby lub nie ich charakter jako determinant konkurencyjności handlu UE. Niestety, w książce tego zabrakło, stąd rozdział trzeci należy przyjąć jako prezentację uwarunkowań instytucjonalnych badanego zjawiska, ale czy są one jego determinantą, pozostaje nadal w sferze dość prawdopodobnych przypuszczeń.

W omawianym rozdziale znalazło się też określenie istotnie mylące. Autorka deklaruje, iż będzie mowa o „ewolucji kwestii rolnej na forum GATT/WTO”. Określenie to jest nieuprawnione, gdyż pojęcie *kwestia rolna* (agrarna) znane jest w teorii ekonomii przede wszystkim jako problem tworzenia i podziału dochodów rolniczych, a więc reprodukcji w rolnictwie, w szczególności indywidualnym, związany z niemobilnością czynnika „ziemia” i niemożnością osiągnięcia poprzez odpowiednie przepływy zasobów i rent optimum Pareto. Piszą o tym w wielu artykułach i monografiach tacy autorzy jak: A. Woś, J.S. Zegar, J. Wilkin, B. Czyżewski, a także piszący te słowa. Autorka niestety ewolucję kwestii rolnej na forum GATT/WTO rozumie po swojemu, a mianowicie jako ewolucję określonych rozwiązań w polityce rolnej, zmierzających w kierunku zastosowania w większej lub mniejszej mierze podejścia liberalnego bądź interwencyjnego. Pomija natomiast istotę teoretyczną i konsekwencje makroekonomiczne kwestii agrarnej. Nie może jednak być zgody na bezkrytyczną erozję i upowszechnianie wieloznaczności tego pojęcia, co wyraźnie podkreślam. To, o co autorce chodzi, mogłoby się nazywać „Ewolucja polityki rolnej na forum GATT/WTO z uwzględnieniem opcji liberalnej i interwencyjnej”

i byłoby to w pełni zgodne z przedstawioną treścią. Z tego, co wyżej napisałem nie wynika, iż omawiany rozdział jest tekstem nietrafionym. Uważam raczej, iż nie zawsze prezentowane treści oddają istotę rzeczy, błędząc po opłotkach problemu. Natomiast nie twierdzę, iż przedstawienie procesu kształtowania się Jednolitego Rynku Europejskiego czy Wspólnej Polityki Handlowej w ujęciu historycznym, albo multilateralnych traktatów handlowych od Genewy 1947, poprzez wszystkie kolejne (8) aż do Rundy Doha, jest całkowicie zbędne. Uświadomienie czytelnikowi, iż wielostronne negocjacje handlowe są często poprzedzone lub toczą się równoległe z podejmowaniem inicjatyw liberalizacyjnych na szczeblu regionalnym, uważam za ważne, w szczególności iż autorka przytacza szereg opinii, że regionalne porozumienia handlowe niosą daleko mniejsze korzyści niż liberalizacja multilateralna w skali makroekonomicznej. Dowodzi równocześnie, że system multilateralny, mimo wielu mankamentów, był jak dotąd skutecznym narzędziem liberalizacji handlu światowego, ale okazał się mało efektywny wobec rozwijającego się i z natury dyskryminującego regionalizmu (s. 151). Można przypuszczać, iż nie pozostaje to bez wpływu na międzynarodową zdolność konkurencyjną sektora rolno-spożywczego krajów UE, ale w jakim stopniu i w jakich krajach, to pytanie pozostaje bez odpowiedzi.

Przechodząc do oceny części badawczej omawianej monografii, należy podkreślić to, co autorka zamierza zbadać w procesie weryfikacji głównej hipotezy. Przypuszcza bowiem, iż międzynarodowa zdolność konkurencyjna sektora rolno-spożywczego jest wypadkową jego potencjału konkurencyjnego oraz zagranicznej i międzynarodowej polityki ekonomicznej. Dodaje przy tym, iż potencjał ten determinowany jest wielkością i efektywnością zasobów produkcyjnych. Przyznajmy, iż tak postawiona hipoteza nie porywa swoją oryginalnością. W ogólnym wydźwięku jest dość oczywista. Niemniej, jeśli proces weryfikacji dotyczy porównań 27 krajów UE i wyodrębnienia obszarów zbieżności i rozbieżności, to staje się badaniem ważnym i oryginalnym. Tak jest w istocie, czego dowodzi struktura celów pracy, których weryfikacja ma doprowadzić do realizacji postawionej wyżej hipotezy. Autorce idzie więc o zidentyfikowanie potencjału konkurencyjnego sektora rolno-spożywczego krajów UE, wielkości, struktury geograficznej i towarowej handlu zagranicznego oraz zdiagnozowanie przewag konkurencyjnych *ex post* badanego sektora. Wszystko po to, by zakończyć badania projekcją efektów potencjalnej liberalizacji światowego handlu rolnego dla badanych krajów UE z wykorzystaniem preferowanego przez autorkę modelu równowagi ogólnej GTAP.

Powyższe oddaje zamysł badawczy autorki realizowany kolejno w trzech ostatnich rozdziałach pracy. Ocena merytoryczna tego pomysłu nasuwa jednak wiele uwag krytycznych. Przede wszystkim oparcie się wyłącznie na podejściu zasobowym przy mierzeniu potencjału konkurencyjnego sektora rolno-żywnościowego krajów UE nie jest wystarczające. Autorka dużym nakładem pracy, mozolnie i konsekwentnie charakteryzuje zasoby i nakłady czynników produkcji w rolnictwie w poszczególnych krajach UE, uwzględniając m.in. takie cechy jak powierzchnię użytków rolnych, nakłady pracy oraz nakłady kapitałowe (zużycie pośrednie i amortyzację), a następnie zestawia te wielkości z produktywnością czynników produkcji mierzoną wartością produkcji rolnej. Omawia także strukturę obszarową gospodarstw w badanych krajach, co pozwala jej określić różnice zasobów potencjału wytwórczego pomiędzy grupami państw członkowskich UE-15 i UE-12 na tle sytuacji w całej UE-27. Po wykonaniu tej olbrzymiej pracy i wielu z istoty swej rozległych porównań między krajami UE, co bezsprzecznie w tej skali jest unikatowe i oryginalne, autorka zamieszcza jeszcze jedną klasyfikację dotyczącą wolumenu, struktury asortymentowej i wydajności produkcji rolnej, dotyczącą tym razem porównań krajów tzw. starej i nowej UE, tj. UE-15 i UE-12. Te szeroko nakreślone i bardzo pracochłonne badania prowadzą autorkę do wniosku o znacznym rozdrobnieniu struktur wytwórczych w krajach

UE-12, co jej zdaniem osłabia ich pozycję konkurencyjną na Jednolitym Rynku Europejskim. Twierdzi, iż przewagi konkurencyjne generowane w handlu wewnętrznym przez kraje UE-12 wynikają nie tyle z efektywności produkcji, co z przewag cenowych. Wyciąga z tego wniosek, iż przede wszystkim koncentracja produkcji rolnej w nowych krajach UE jest gwarancją wzrostu wydajności czynników wytwórczych.

Rozumowanie takie jest moim zdaniem dopuszczalne, ale w pełnym stopniu ułomne. Pierwsza uwaga to pominięcie istotnego założenia, iż wnioski te wynikają z rozważań prowadzonych w warunkach paradygmatu rolnictwa industrialnego, a nie społecznie zrównoważonego. Tocząca się obecnie w literaturze dyskusja na temat współczesnych wyzwań rolnictwa całkowicie została tu pominięta, a przecież wiadome jest, iż narastające procesy koncentracji w rolnictwie prowadzą do malejących produktywności krańcowych, rosnących kosztów produkcji (nawet bez internalizacji kosztów ochrony środowiska) i tym samym naturalnej potrzeby subwencji budżetowych zapewniających dochody z rolnictwa. Po drugie, wspólna polityka rolna krajów UE (WPR) trwa od dziesięcioleci. To właśnie dzięki niej, a ściślej dopłatom i subwencjom był rozwijany przez lata model industrialnego rolnictwa, który współcześnie ma coraz bardziej ograniczone perspektywy rozwoju. Uważam więc, iż podejście wyłącznie zasobowe do oceny konkurencyjności międzynarodowej sektora rolno-spożywczego jest niewystarczające. Nie rozumiem też, dlaczego został pominięty w książce aspekt dochodowy, uwzględniający z jednej strony ograniczające dochody koszty, z drugiej przyznane dopłaty i subwencje. O ile bardziej diagnostyczne byłyby wówczas porównania i wnioski autorki, a statystyka FADN takie porównania umożliwiała. Wartość nakładów kapitałowych na hektar użytków rolnych czy szerzej zaangażowanego kapitału w środki trwałe, bądź wyposażenie ziemi zależy w krajach o dominacji industrialnego rolnictwa w zasadniczym stopniu od subwencji i dopłat otrzymywanych w ramach WPR. Pominięcie tego faktu oraz brak internalizacji podstawowych kosztów ochrony środowiska prowadzi nie tylko do uproszczonych wniosków, ale także przekłada się na wyprowadzane w badaniach skupienia i klasyfikacje. Oczywiście zarzut ten nie przekreśla tego, co zostało w książce wykazane. Jeśli autorka z jakichś powodów uznała, iż badania zdolności konkurencyjnej sektora rolno-spożywczego krajów UE nie wymagają uwzględnienia sytuacji dochodowej gospodarstw, to jej prawo. Prawem recenzenta jednakże jest oczekiwanie wyjaśnienia tej kwestii, gdyż same zasoby naturalne i poziom uprzemysłowienia rolnictwa to zbyt mało dla oceny perspektyw zdolności konkurencyjnej krajów UE.

Uwagi powyższe odnoszą się także do dalszych rozważań autorki, w szczególności do próby typologii krajów UE według potencjału konkurencyjnego sektora rolnego z uwzględnieniem hierarchicznego sposobu grupowania krajów metodą Warda. Przedstawienie siedmiu klas (skupień) oraz różnicujących je cech jest bardzo interesujące, ale ponieważ różne kraje w różnym stopniu pozyskiwały kapitał z tytułu dopłat i subwencji UE, to czynnik ten powinien być wzięty pod uwagę przy tej klasyfikacji. Niemniej badania autorki nad potencjałem przemysłu spożywczego w krajach UE uznaję za bardzo potrzebne i przydatne. Nie znam pracy, która by w tak kompleksowy sposób pokazywała różnice między krajami UE w podziale na grupy krajów, a także uwzględniała strukturę obrotów przedsiębiorstw oraz porównawczą analizę wydajności pracy. Te badania potwierdziły przewagę krajów tzw. starej UE-15 w zakresie wykorzystania czynników produkcji, w czym autorka upatruje przyczynę ich przewag konkurencyjnych na Jednolitym Rynku Europejskim. Natomiast nowe państwa członkowskie UE budują swoją pozycję konkurencyjną przez niższe koszty użycia czynników produkcji i niższe marże przetwórcze, co prowadzi do generowania przewag typu kosztowo-cenowego. Słuszny jest też wniosek autorki, iż proces konwergencji cen, dokonujący się w całej UE, przewagi te stopniowo ogranicza.

Kolejny obszar badawczy w analizie zdolności konkurencyjnej państw UE w zakresie sektora rolno-spożywczego dotyczy handlu zagranicznego produktami tego sektora. Przeprowadzone badania miały na celu poszukiwanie zależności między potencjałem konkurencyjnym poszczególnych krajów UE a wynikami konkurowania na Jednolitym Rynku Europejskim. Wykorzystana tu została metoda regresji krokowej postępującej, pozwalająca określić zmienne mające istotny wpływ na kształtowanie się wartości eksportu produktów rolno-żywnościowych (na 1 pełnozatrudnionego), którymi okazały się wartość nakładów kapitałowych oraz nakładów ziemi. Oszacowane równania regresji liniowej, potęgowej i wielomianowej dowiodły, iż zwiększenie nakładów kapitałowych na 1 pełnozatrudnionego o jednostkę powoduje prawie dwukrotny wzrost intensywności eksportu. Z kolei na podstawie modelu regresji potęgowej autorka ustala, że wzrostowi wielkości eksportu o jednostkę można przypisać wzrost uzbrojenia w kapitał o około jedną trzecią. Zgodnie z modelem regresji wielomianowej przyrosty wartości eksportu na jednego pełnozatrudnionego w sektorze rolnym są do pewnego poziomu, w miarę wzrostu wielkości nakładów, stałe, a następnie maleją. W konkluzji autorka słusznie stwierdza, iż uzbrojenie czynnika „praca” w produkcji rolniczej w dwa pozostałe czynniki, tj. ziemię i kapitał, istotnie warunkuje intensywność eksportu produktów rolno-spożywczych. Na nie przypada bowiem blisko dwie trzecie całkowitej zmienności wspólnej cech objaśniających.

Określenie tych niewątpliwie oryginalnych i interesujących związków nie wyczerpuje jednak wartości poznawczych badań autorki nad handlem zagranicznym produktami rolno-spożywczymi UE. Nie można bowiem pominąć wyników porównań obrotów handlu zagranicznego UE z krajami trzecimi w odniesieniu do eksportu, importu i salda wymiany. Zestawienie tych wielkości może się wydać dość zwyczajne, niemniej konsekwentna ich prezentacja w wielu przekrojach, jak też dla 27 krajów UE wymagała benedyktyńskiej pracy i cierpliwości. Podobne wrażenie odnosi się przy analizie geograficznej struktury handlu zagranicznego UE produktami rolno-żywnościowymi z krajami trzecimi. Jeśli do tego dodać analizę struktury towarowej tej wymiany, dotyczącą 20 grup towarowych (w okresie 8 lat), to nie sposób nie uznać recenzowanej książki za zawierającą wyjątkowo bogate informacje w odniesieniu do porównań wielkości, struktury geograficznej i towarowej handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi krajów UE. Poza wykazaniem istotnych związków wymiany zagranicznej z determinującymi ją czynnikami wytwórczymi, recenzowana monografia stanowi też kompendium wiedzy na temat struktury tej wymiany.

Ostatnim fragmentem przeprowadzonych badań jest diagnoza przewag konkurencyjnych sektora rolno-spożywczego krajów UE na rynku regionalnym i światowym, którą uznają za najbardziej wartościową część książki. Autorka dokonuje kwantyfikacji tych przewag *ex post*, przedstawiając wcześniej założenia metodyczne tych badań. Diagnoza przewag konkurencyjnych *ex post* dla dużej grupy produktów, o największym wartościowo udziale w wolumenie eksportu rolno-żywnościowego krajów UE i Polski, została przeprowadzona precyzyjnie z wykorzystaniem wielu mierników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej oraz wskaźnika *terms of trade*. Stosowane są też różne miary dla określenia tych przewag, m.in. w zakresie specjalizacji eksportowej, pokrycia importu eksportem czy ujawnionych przewag komparatywnych.

Kwantyfikacja przewag konkurencyjnych pozwoliła określić zmiany konkurencyjności głównych producentów i eksporterów w handlu wewnątrzspółnotowym po 2004 r. Dotyczy to 9 krajów UE-15 i Polski w zakresie produkcji zbóż, nasion oleistych, warzyw i owoców. Badania te pozwoliły określić specjalizacje eksportowe poszczególnych krajów i kierunki ich zmian, co ma duże walory aplikacyjne dla bieżącej polityki rolnej, także Polski. Trudno nie docenić informacji, iż względna intensywność eksportu Polski po 2004 r.

do krajów UE w zakresie eksportu zbóż, rzepaku i warzyw wzrosła, a w odniesieniu do owoców zmalała, zarówno w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych, jak i 1 pełnozatrudnionego, podobnie jak porównań tych wielkości z analogicznymi wskaźnikami dla czołowych producentów i eksporterów w UE, m.in. z Francji, Belgii, Niemiec i Holandii. Badania przewag konkurencyjnych autorka rozszerza na przetwory: zbożowe, z owoców i warzyw, oleje i tłuszcze oraz cukier i wyroby cukiernicze. Szczególnie cieszy to, że i w tym zakresie względna intensywność eksportu Polski po 2004 r. wzrosła, a tylko w odniesieniu do cukru i wyrobów cukierniczych utrzymała się na zbliżonym poziomie. Podobne analizy dotyczą także produkcji zwierzęcej (zwierząt żywych, mięsa i podrobów, przetworów mięsnych, produktów mleczarskich). Autorce udało się wymiennie pokazać zmiany polskiego rolnictwa na rynkach surowców i przetworów rolno-spożywczych krajów UE po akcesji Polski. Z badań tych wynika jednoznacznie wzrost znaczenia produktów przetworzonych w eksporcie rolno-spożywczym do krajów UE (w większym stopniu zwierzęcych niż roślinnych) oraz słabnąca pozycja w eksporcie owoców i warzyw, a także zwierząt żywych. Książka pokazuje, jak zmieniało się rolnictwo w Polsce i jego zdolność konkurencyjna na rynkach krajów europejskich po akcesji do UE. Pokazane zostało to za pomocą wielu wskaźników i relacji. Nie ulega wątpliwości, iż jest to ważna wartość dodana tej monografii, zarówno w aspekcie teoretycznym, jak i aplikacyjnym.

Ostatnim akordem w recenzowanej pracy jest próba oceny przewag konkurencyjnych sektora rolno-spożywczego krajów UE *ex ante* w sytuacji dalszej liberalizacji światowych obrotów rolnych, co w świetle toczącej się Rundy Doha jest zagadnieniem tyleż interesującym co trudnym. Zakłada się tu dalszą redukcję stawek celnych w handlu UE z krajami trzecimi, a także rezygnację UE z wszelkich dotacji do eksportu żywności. W mojej opinii w najbliższej przyszłości nie jest to możliwe, chociażby ze względu na osłabienie gospodarek krajów europejskich skutkami mijającego kryzysu. Nie jest to także pożądane ze względu na interesy gospodarcze, w szczególności krajów UE-12. Niemniej jednak autorka w dwóch wariantach podejmuje odpowiednie symulacje z wykorzystaniem modelu GTAP (Global Trade Analysis Project). Pokazuje makroekonomiczne efekty liberalizacji światowego handlu rolnego w krajach UE w relacji: Polska i pozostałe kraje UE. Rozważania dotyczą m.in. zmian PKB, *terms of trade*, salda wymiany handlowej w odniesieniu do podstawowych grup produktów roślinnych i zwierzęcych. Na podstawie wspomnianego modelu są szacowane zmiany wartości eksportu, importu i salda wymiany ważniejszych grup produktów rolno-żywnościowych w krajach UE, wielkości produkcji i popytu gospodarstw domowych na podstawowe artykuły rolno-spożywcze w warunkach dalszej liberalizacji światowego handlu rolnego. Rozważania dotyczą także zmian cen podstawowych artykułów spożywczych płaconych przez gospodarstwa domowe i cen rynkowych w krajach UE w warunkach zakładanej liberalizacji. Tak szeroko zakrojone badania modelowe prowadzą autorkę do kilku interesujących konkluzji, m.in. że obniżanie poziomu ochrony celnej rynków UE może prowadzić do zwiększenia importu artykułów rolno-żywnościowych, a redukcja subsydiów eksportowych wywoła spadek opłacalności eksportu na rynki o niskich cenach. Stwierdzenia te mają istotne znaczenie dla toczących się rokowań na forum WTO (Runda Doha), podobnie jak stwierdzenie autorki, iż uwalnianiu wymiany handlowej może towarzyszyć spadek produkcji wewnętrznej, obniżanie poziomu cen płaconych przez konsumentów i cen rynkowych, a w konsekwencji wzrost popytu na podstawowe artykuły rolno-żywnościowe.

Przechodząc do końcowej oceny recenzowanej książki, pragnę podkreślić, iż mamy do czynienia z opracowaniem unikatowym. Jest to pierwsza i jak dotąd jedyna pozycja w literaturze krajowej, którą można uznać za kompletną monografię problemów międzynarodowej konkurencyjności krajów UE w sektorze rolno-spożywczym. Książka została

napisana w sposób wielowątkowy. Składa się z uzupełniających się wzajemnie kilku części analizy, w których jak w zwierciadle odbijają się różne uwarunkowania konkurencyjności krajów UE w badanym sektorze rolno-spożywczym. Walorem monografii jest konsekwentne dążenie autorki do określenia przewag konkurencyjnych w wymianie handlowej najbardziej rozwiniętych rolniczo krajów UE i porównanie ich z sytuacją Polski, a także grupą pozostałych krajów przyjętych do UE po 2003 r., oraz próba odpowiedzi na pytanie, jakie skutki dla tej konkurencyjności może przynieść perspektywa dalszej liberalizacji wymiany handlowej poprzez obniżkę ceł i rezygnację z wszelkich dopłat do eksportu. Na te pytania pada wyczerpująca odpowiedź. Przynosi ją pozytywna weryfikacja hipotezy badawczej oraz sukcesywna realizacja zakładanych celów pracy. Trudno też nie docenić udanej próby łączenia celów metodycznych i użytecznych w recenzowanej rozprawie.

Przedstawione wyniki pomiaru potencjalnej konkurencyjności krajów UE w zakresie handlu towarami rolno-spożywczymi mają nie tylko walory poznawcze i naukowe, ale także stanowią podstawę do rekomendacji dla polityki gospodarczej, dbającej o dostosowanie struktury asortymentowej produkcji i wymiany handlowej do zmieniających się warunków konkurencji międzynarodowej. Z przedstawionych wyników mogą korzystać naukowcy, praktycy i studenci, gdyż stanowią one punkt odniesienia dla wielu różnorodnych analiz. Wiarygodność tych badań podnosi nie tylko znakomita znajomość metod, modeli statystycznych i ekonometrycznych, opisanych i wykorzystanych przez autorkę, ale także licząca blisko 500 pozycji bibliografia tematu, w większości anglojęzyczna, w pełni wykorzystana w tekście książki. Można powiedzieć, iż autorka udowodniła swoją erudycją i warszatem badawczym, iż jest wybitną specjalistką w zakresie badań konkurencyjności międzynarodowej sektora rolno-spożywczego w skali krajowej, europejskiej i światowej. Jest rzeczą naturalną, iż przy tak szeroko nakreślonych badaniach nie sposób uniknąć różnego rodzaju niedociągnięć, a nawet błędów. Nie wpływają one jednak na ogólnie wysoką ocenę recenzowanej książki.

Andrzej Czyżewski

Anna Matuszczak, *Zróżnicowanie rozwoju rolnictwa w regionach Unii Europejskiej w aspekcie jego zrównoważenia*, WN PWN, Warszawa 2013, s. 363.

Zrównoważony rozwój rolnictwa znalazł się w centrum uwagi Wspólnej Polityki Rolnej (WPR), która stanowi najbardziej rozwiniętą i rozbudowaną politykę Unii Europejskiej (UE), mającą liczne odniesienia do innych obszarów będących w polu zainteresowania społeczeństw europejskich – i nie tylko europejskich. Rzecz idzie przede wszystkim o środowisko przyrodnicze, obszary wiejskie, żywność i zdrowie. Polityka ta jest nieodzowna, ponieważ autonomiczne mechanizmy rynkowe skłaniają do wytwarzania niepożądanego efektów zewnętrznych w nadmiarze, a dóbr publicznych w niedoborze oraz wywołują inne skutki nierzadko sprzeczne z wymogami zrównoważonego rozwoju. Zachodzi przeto potrzeba nałożenia na nie pewnych ograniczeń przez instrumenty polityczne – w danym przypadku właśnie WPR.

Akcesja Polski do Unii Europejskiej wzmocniła presję na zrównoważenie rolnictwa poprzez pewne instrumenty WPR, w tym zwłaszcza uzależnienie płatności bezpośrednich (transferów środków z budżetu UE do rolników) od spełnienia ustalonych wymogów

środowiskowych (*cross compliance*) oraz ustanowienie programu rolnośrodowiskowego. W przypadku rolnictwa zarówno warunki rozwoju, jak i instrumentarium wsparcia, cechuje znaczne zróżnicowanie przestrzenne. Stąd znaczenie mają nie tylko i nie tyle różnice między krajami, co różnice między regionami rolniczymi Unii Europejskiej, wyodrębnionymi na potrzeby WPR, a bazującymi na wspólnotowym systemie rachunkowości rolnej (FADN – Farm Accountancy Data Network).

Problematyka zrównoważonego rozwoju rolnictwa w ujęciu regionalnym i polityki wspierającej taki rozwój stanowi przedmiot recenzowanej książki Anny Matuszczak z Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Niewątpliwie jest to pozycja znacząca, o licznych aspektach i implikacjach. Przede wszystkim trzeba wyeksponować aspekt poznawczy pracy, zapewniony przez wnikliwą i obszerną analizę bogatego materiału faktograficznego w przekroju regionów UE, na który złożyły się przede wszystkim dane FADN dla 122 regionów UE–25 (przeciętne gospodarstwo rolne z uwzględnieniem podziału na typy produkcyjne i klasy wielkości ekonomicznej – wartości średnie z lat 2007–2009). Temu poświęcono najwięcej miejsca: cztery z siedmiu rozdziałów, w których przedstawiono zróżnicowanie regionów UE pod względem charakterystyk (cech) rolnictwa: zasobów produkcyjnych, koncentracji i specjalizacji gospodarstw, wyników produkcyjnych i ekonomicznych, siły ekonomicznej oraz stopnia zrównoważenia. Przedstawione tu dane są unikatowe – także w skali Unii – i mogą służyć do dalszych analiz stanu i perspektyw rozwoju rolnictwa UE oraz wypracowywania instrumentarium WPR.

Na uwagę zasługują również rozważania natury teoretycznej, dotyczące pojęć (region, zrównoważony rozwój, kwestia agrarna), uwarunkowań powodowanych przez proces globalizacji i możliwości tworzonych przez integrację europejską. Do tego trzeba dodać interesujące uwagi odnoszące się do niektórych założeń teorii ekonomicznej głównego nurtu (*homo oeconomicus*, prymat/imperatyw wzrostu, doskonałość rynku, konkurencyjność i racjonalność). Autorka poszukuje przysłowiowego złotego środka, opowiadając się za ekonomią umiaru: „nadmiar, ale i niedobór jest szkodliwy z punktu widzenia efektywności ekonomicznej, sprawiedliwości społecznej i trwałości środowiskowej” (s. 9) – zaprzeczając tym samym wyłączności dominującego w ekonomii neoklasycznej kryterium maksymalizacji (wzrostu, zysku, produkcji itd.). Nabierająca na sile kontestacja tej teorii jest zrozumiała, ponieważ nie może ona sprostać współczesnym wyzwaniom wynikającym z rosnącej rzadkości zasobów naturalnych, dóbr publicznych i wspólnych.

Książka ta wpisuje się w stosunkowo nowy nurt teorii instytucjonalnej podkreślający aktywną rolę państwa – w danym przypadku UE – w zrównoważonym rozwoju rolnictwa, tj. takim, przy którym wytwarza się dostateczną podaż żywności, zachowując jednocześnie „efektywność ekonomiczną, sprawiedliwość społeczną i szanując środowisko” (s. 11). Zaprzęgnięcie instytucji politycznych do sterowania rozwojem rolnictwa, jeśli ma on spełniać wymogi zrównoważenia, jest wprost nieodzowne ze względu na znane ułomności mechanizmu rynkowego. Skuteczne prowadzenie polityki wymaga sprecyzowania celów – czy powinno się dążyć do wzmocnienia konkurencyjności rolnictwa, czy wyrównywać poziom rozwoju, czy też orientować się na opcję mieszaną. Za tą ostatnią opcją przemawia najwięcej argumentów.

Autorka w sposób przekonujący uzasadniła potrzebę zdywersyfikowanej regionalnie polityki zrównoważonego rozwoju rolnictwa. Analiza regionów pod względem charakterystyk gospodarstw rolnych, a przez to i rolnictwa – obszerna i wnikliwa – w kilku podstawowych grupowaniach (zasobów, struktury, typów produkcyjnych, stopnia zrównoważenia) dostarcza na to dowodów. Ponieważ nie sposób przyłożyć jednego uniwersalnego wzorca zrównoważenia do istotnie zróżnicowanego zasobowo i produkcyjnie rolnictwa UE, trzeba podążać zdywersyfikowanymi ścieżkami, uwzględniającymi różnorodność za-

sobowo-produkcyjną rolnictwa. Co więcej, jak autorka trafnie zauważa, nie jest możliwe wskazanie jednego wzorca, do jakiego powinno zdążać europejskie rolnictwo. W związku z tym instrumenty WPR powinny uwzględniać nie tylko specyfikę regionalną, ale również typ produkcyjny oraz siłę ekonomiczną gospodarstwa rolnego. Oczekuje się, iż powinny one przy tym stymulować wytwarzanie dóbr publicznych, dbałość o dobrostan środowiska, podnoszenie poziomu i jakości życia producentów rolnych. To duże oczekiwania – może nazbyt duże. W pełni podzielam postulat włączenia do rachunku ekonomicznego wyceńionych dóbr nieżywnościowych (w lwiej części dóbr pozakomercyjnych), których dostarczycielem jest rolnictwo, co jest konsekwencją obrania przez Unię Europejską kursu na rozwój zrównoważony przy jednoczesnym otwarciu się na świat – na konkurencję na poziomie globalnym, zwłaszcza że rolnictwo europejskie cechują gorsze warunki przyrodnicze niż rolnictwo pozostałych głównych graczy na globalnym rynku rolno-żywnościowym.

Recenzowana książka stanowi inspirację do refleksji nad ważnymi zagadnieniami, w odniesieniu do których autorka zajmuje stanowisko, ale pozostają one nadal otwarte. Ograniczę się do trzech zagadnień. Pierwsze dotyczy samego pojęcia zrównoważonego rozwoju – w tym przypadku zrównoważonego rozwoju rolnictwa. Pojęcie to, mimo upływu od jego pojawienia się bez mała 30 lat, które obfitowały w gorące spory wokół niego, nadal nie doczekało się jednego, ogólnie akceptowanego zdefiniowania. Autorka dała temu wyraz w recenzowanej książce, w której przedstawiła również własne stanowisko. Sprowadza się ono do ujęcia zrównoważonego rozwoju nie jako stanu docelowego (wzorca), lecz jako dynamicznego procesu, który dąży do pewnego stanu idealnego, niemożliwego do osiągnięcia, ale w którym łady zrównoważonego rozwoju (ekonomiczny, środowiskowy i społeczny) są „połączone ze sobą w sposób spójny i niesprzeczny” (s. 25). Podzielając w pełni pogląd autorki o zrównoważonym rozwoju jako procesie, trzeba stwierdzić, że niezbyt przekonująco, a nawet niecałkiem zrozumiale jawi się pojęcie stanu zintegrowanego jako stanu idealnego. W mojej optyce pojęcie zrównoważonego rozwoju trzeba traktować jako pojęcie nieostre, o charakterze metafizycznym, tworzące twardy rdzeń, wokół którego są prowadzone analizy i ustalane konkretne wskaźniki wskazujące na postęp w zrównoważeniu. Rozwój wiedzy sprawia z jednej strony przesuwanie się poznania w kierunku centrum rdzenia, z drugiej strony pączkowanie tego rdzenia. Jest to zrozumiałe, gdyż proces poznania w odniesieniu do zjawisk o takim charakterze jest nieskończony. Wydaje się, iż jest to bliskie autorce, która już we wprowadzeniu daje temu wyraz: „rozważania wokół zrównoważonego rozwoju uwikłane są w pewnym sensie w kwestie filozoficzne, ale także podejście utylitarne i pragmatyczne” (s. 10).

Zagadnienie drugie dotyczy mierzenia zrównoważenia rolnictwa w regionach. Przyjęto, iż przeciętny poziom w zakresie wszystkich trzech ładów wyznacza stan zrównoważony. A zatem uznano, że „rolnictwo zrównoważone w regionie to takie, które w ramach syntetycznego wskaźnika rozwoju rolnictwa (...) osiągnie wartości przeciętne w badanej klasie regionów” (s. 42). Wskaźnik syntetyczny zrównoważenia wyznaczono metodą wzorcową Hellwiga: bazując na średniej arytmetycznej i odchyleniu standardowym, wyodrębniono (arbitralnie) 5 klas typologicznych: I – rolnictwo zrównoważone, II i III – rolnictwo średnio zrównoważone *in plus* i *in minus*, IV i V – rolnictwo wysoko niezrównoważone *in plus* i *in minus*. Rolnictwo w regionach, gdzie wartość syntetycznego wskaźnika rozwoju będzie najbliższa przeciętnej, uznano za spójne, czyli zrównoważone. Operowanie przeciętnym gospodarstwem, przy ogromnym zróżnicowaniu gospodarstw także w regionach UE, jest niewystarczające, gdyż jest obciążone ułomnością jak każda średnia w statystyce. Ponadto wątpliwe jest jednakowe wartościowanie niezrównoważenia *in plus* i *in minus*.

Zagadnienie trzecie dotyczy kwestii agrarnej, która znów stała się przedmiotemżywionego dyskursu społeczności światowej. Rzecz w definiowaniu kwestii agrarnej – jej pojmowaniu. Termin „kwestia agrarna” jest wielce niejednoznaczny. Dominuje szerokie ujęcie, w istocie sprowadzające kwestię agrarną do problemów ekonomicznych i społecznych – a współcześnie także ekologicznych – jakie przychodzi rozwiązywać w rozwoju rolnictwa. W takim ujęciu kwestia agrarna jest ponadczasowa przy zmieniających się jej symptomach, co w syntetycznym ujęciu sprowadza się do nienadążania rolnictwa za rozwojem całego gospodarstwa społecznego. Autorka przedstawia je, poczynając od czasów rzymskich, formułując tezę, iż „powszechność i ponadczasowość kwestii agrarnej na świecie determinuje istota czynnika ziemi, wyrażona brakiem jego mobilności” (s. 63). Teza ta wymaga głębszej refleksji i argumentacji. W tym miejscu przypomnę, iż kwestia agrarna w ujęciu klasycznym miała dwa wymiary: ekonomiczny i polityczny. Ten pierwszy dotyczył sposobu eliminowania gospodarstw chłopskich jako nieprzystających do kapitalistycznego (industrialnego) modelu gospodarowania, natomiast ten drugi dotyczył losów i miejsca chłopów w strukturze społecznej. W istocie chodziło o podporządkowanie rolnictwa i chłopów kapitałowi – przejścia od przedkapitalistycznego sposobu produkcji do kapitalizmu. Obecnie kapitał także dąży do podporządkowania sobie rolnictwa rodzinnego (chłopskiego) przez eliminację tych gospodarstw, włączenie ich w łańcuchy żywnościowe zarządzane przez korporacje oraz rozwijanie gospodarstw rolnych o dużej skali produkcji. Przedmiotem kwestii agrarnej obecnie jest zatem ustalenie miejsca rodzinnych gospodarstw rolnych w globalnym systemie oraz skutki eliminacji i transformacji tych gospodarstw dla bezpieczeństwa żywnościowego, eliminowania ubóstwa, zachowania walorów środowiska przyrodniczego oraz ładu (dobrostanu) społecznego. Nową sytuację tworzą także rozwijające się ruchy społeczne, w tym chłopskie, które kwestionują powielanie drogi krajów wysoko rozwiniętych przez kraje rozwijające się.

Kończąc, chciałbym wskazać na przydatność recenzowanej książki dla szerokiego kręgu odbiorców – od studentów poczynając, a na politykach kończąc. Podkreślę również, iż w analizie i rekomendacjach autorka wyszła poza podwórkę krajowe, obejmując całą UE. Wpisuje się zatem w oczekiwanie, aby polska nauka wносиła coraz większy wkład w kreowanie rozwiązań na poziomie UE.

Józef Stanisław Zegar

egzemplarz okazowy
Polskiej Akademii Nauk

K S I A Ź K I N A D E S Ł A N E

W 2014 roku
W języku polskim

Nicholas Barr, Peter Diamond, *Reformy systemu emerytalnego. Krótki przewodnik*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2014, s. 361.

Ekonomia dla przyszłości. Fundamentalne problemy w teorii ekonomii i praktyce gospodarczej, red. nauk. Elżbieta Mączyńska, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2014, s. 220.

Anna Grabska, Michał Moszyński, Piotr Pysz, *Stanowiony i społeczny ład gospodarczy w procesie transformacji systemowej Polski i byłej NRD*, Instytut Badań Gospodarczych, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu, Toruń 2014, s. 391.

Polska w Unii Europejskiej i globalnej gospodarce, red. nauk. Marian Gorynia, Stanisław Rudolf, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2014, s. 600

Spontaniczne i stanowione elementy ładu gospodarczego w procesie transformacji – dryf ładu czy jego doskonalenie?, red. nauk. Piotr Pysz, Anna Grabska, Michał Moszyński, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2014, s. 345.

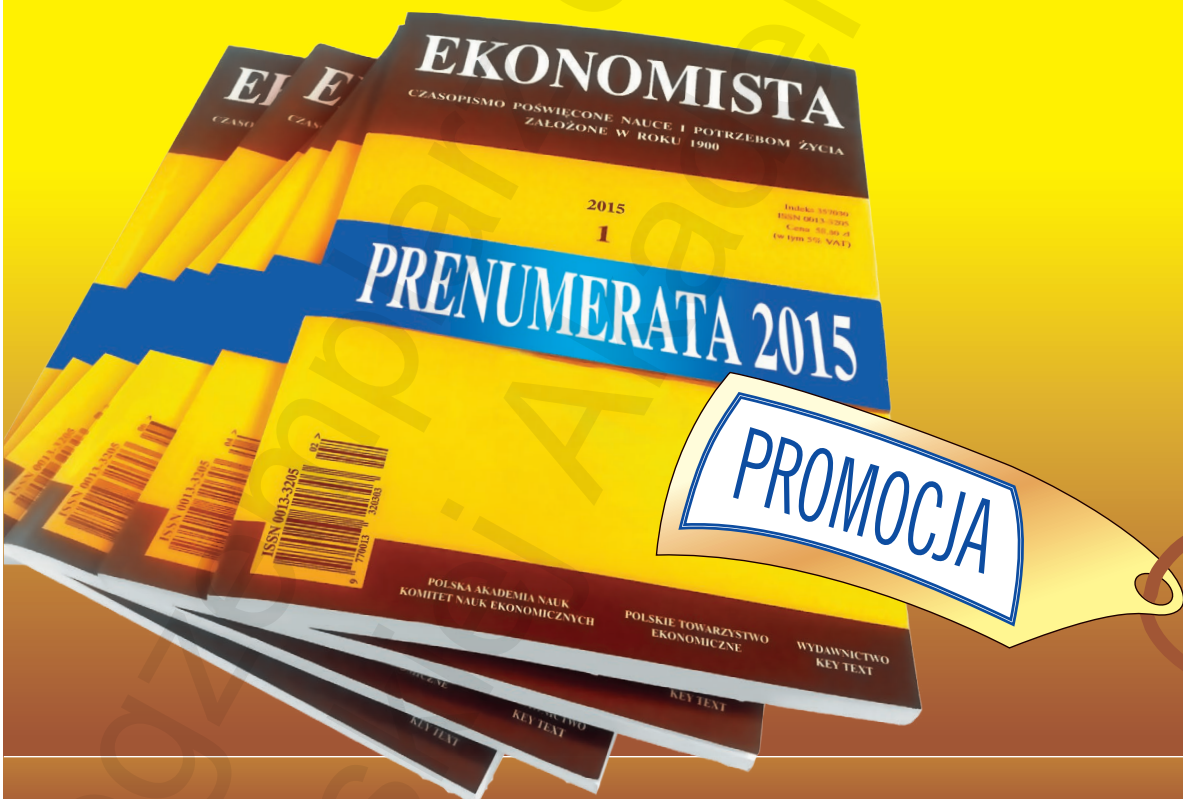
PRENUMERATA 2015

Ceny na 2015 r.:

- 352,80 zł – prenumerata krajowa wersji drukowanej,
- 404,46 zł – prenumerata w wersji łączonej (druk + PDF),
- 58,80 zł – jeden numer w wersji drukowanej,
- 49,20 zł – jeden numer w wersji elektronicznej (PDF),
- 67,41 zł – jeden numer wersji łączonej (druk + PDF)

Rabaty na sprzedaż prenumeraty krajowej na 2015 r.:

- 296,10 zł – wersja drukowana zamówiona i zapłacona do dnia 20.12.2014 r.,
- 347,76 zł – wersja łączona (drukowana + PDF) zamówiona i zapłacona do dnia 20.12.2014 r.,
- 315,00 zł – wersja drukowana zamówiona i zapłacona do dnia 20.01.2015 r.,
- 366,66 zł – wersja łączona (drukowana + PDF) zamówiona i zapłacona do dnia 20.01.2015 r.



Zamówienia należy składać na stronie www.ekonomista.info.pl
lub wysłać zamówienie na adres

Wydawnictwo Key Text sp. z o.o., ul. Sokołowska 9/410, 01-142 Warszawa
tel. 22 632 11 36, kom. 665 108 002
konto: Bank Millennium S.A. 64 1160 2202 0000 0001 1046 1312

U Wydawcy zaprenumerujesz najtaniej!

**Tylko prenumerata zapewni
regularne otrzymywanie
czasopisma**

EKONOMISTA

Warunki prenumeraty

● Wydawnictwo Key Text

Zamówienia na prenumeratę na 2015 r. oraz na sprzedaż egzemplarzową należy składać na stronie: www.ekonomista.info.pl lub wysłać zamówienie na adres wydawnictwo@keytext.com.pl z podaniem dokładnych danych.

Ceny na 2015 r.: **352,80 zł** – prenumerata krajowa wersji drukowanej,
404,46 zł – prenumerata wersji łączonej (druk + PDF),
58,80 zł – jeden numer w wersji drukowanej,
49,20 zł – jeden numer w wersji elektronicznej (PDF),
67,41 zł – jeden numer wersji łączonej (druk + PDF).

Zamówienia na prenumeratę przyjmowane są na okres nieprzekraczający jednego roku. Cena prenumeraty za okres obejmujący kilka numerów (niepełny rok) jest wielokrotnością ceny jednego numeru. Prenumerata rozpoczyna się od najbliższego numeru po dokonaniu wpłaty na rachunek bankowy Wydawnictwa nr: 64 1160 2202 0000 0001 1046 1312

Egzemplarze drukowane wysyłamy ekonomiczną przesyłką rejestrowaną, spersonalizowane PDF-y na podany w zamówieniu adres e-mail.

Rabaty na sprzedaż prenumeraty krajowej na 2015 r.:

296,10 zł – wersja drukowana zamówiona i zapłacona do dnia 20.12.2014 r.,
347,76 zł – wersja łączona (drukowana + PDF) zamówiona i zapłacona do dnia 20.12.2014 r.,
315,00 zł – wersja drukowana zamówiona i zapłacona do dnia 20.01.2015 r.,
366,66 zł – wersja łączona (drukowana + PDF) zamówiona i zapłacona do dnia 20.01.2015 r.

Wydawnictwo Key Text sp. z o.o., ul. Sokołowska 9/410, 01-142 Warszawa
tel. +48 22 632 11 36, kom. +48 665 108 002

● RUCH S.A.

Zamówienia na prenumeratę w wersji papierowej i na e-wydania można składać bezpośrednio na stronie www.prenumerata.ruch.com.pl. Ewentualne pytania prosimy kierować na adres e-mail: prenumerata@ruch.com.pl lub kontaktując się z Centrum Obsługi Klienta „RUCH” pod numerami: 22 693 70 00 lub 801 800 803 – czynne w dni robocze w godzinach 7⁰⁰ – 17⁰⁰. Koszt połączenia wg taryfy operatora.

● Kolporter S.A. – pre-n-kold@kolporter.com.pl, +48 22 35 50 471 do 478

● Garmond Press S.A. – prenumerata.warszawa@garmondpress.pl, 01-106 Warszawa, ul. Nakielska 3, +48 22 836 69 21

Ekonomista 2014, nr 6, s. 783-912

Cena 55,65 zł (w tym 5% VAT)