

## PRZEKSZTAŁCENIA STRUKTURALNE W PROCESIE ROZWOJU GOSPODARCZEGO: MODYFIKACJE I ROZSZERZENIA

Jan Winiecki

### Streszczenie

Artykuł przedstawia wzorce przekształceń strukturalnych oraz podaje przykłady odchyień od tychże wzorców z podziałem na poszczególne fazy zmian struktury gospodarek na świecie. Autor artykułu identyfikuje czynniki determinujące poszczególne fazy przekształcenia oraz sposób, w jaki reflektowane są one przez wzrost gospodarczy krajów je doświadczających. Artykuł identyfikuje również istotne problemy związane z bazą empiryczną oraz niedostatki wiedzy na temat przekształceń strukturalnych w procesie rozwoju gospodarczego.

**Kluczowe terminy:** Wzrost gospodarczy, knowledge intensive services, zmiany strukturalne

**JEL Codes:** E02, O11, O30

### Informacja:

Copyright © 2013 by the WSIiZ (University of Information Technology and Management) in Rzeszow. All rights reserved. No part of this working paper may be reproduced or utilized in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording, or by information storage or retrieval system, without permission from the WSIiZ

University of Information Technology and Management in Rzeszow, Poland

Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie

ul. mjr H. Sucharskiego 2, 35-225 Rzeszów, Polska

Kontakt: Natalia Białek ([nat.bialek@gmail.com](mailto:nat.bialek@gmail.com)) and Lukasz Cywinski ([lcywinski@wsiz.rzeszow.pl](mailto:lcywinski@wsiz.rzeszow.pl))

# Przekształcenia strukturalne w procesie rozwoju gospodarczego: Modyfikacje i rozszerzenia

Jan Winiecki<sup>×</sup>/

## Spis treści

Wprowadzenie .....	3
Industrializacja: Wzorce przekształceń strukturalnych i odchylenia od tychże wzorców .....	3
Industrializacja a jej determinanty.....	6
Dalsze przemiany strukturalne w gospodarkach uprzemysłowionych: Niedostatki teorii i problemy z bazą empiryczną.....	10
Determinanty drugiej fazy przekształceń strukturalnych .....	15
Literatura .....	19

---

<sup>×</sup> University of Information Technology and Management, Rzeszow, Poland, and, this term, a member of the Monetary Policy Council of the National bank of Poland. Communication at private e-mail address: winiecki@neostrada.pl

## Wprowadzenie

Gospodarki nie tylko rosną, ale także zmieniają swoją strukturę w miarę rozwoju gospodarczego (mierzonego konwencjonalnie poziomem PKB per capita). W miarę, jak rośnie poziom PKB per capita, zmienia się w pierwszym rzędzie struktura produkcji i zatrudnienia. Zmiany strukturalne są w istocie procesem ciągłym, niemniej w ramach trwałego procesu przemian strukturalnych należałoby wyróżnić dwie fazy, czy dwa okresy, które przynoszą bardziej znaczące – nie tylko ilościowe – przekształcenia w gospodarce. Z tego też powodu warto są bardziej szczegółowej analizie.

Autor niniejszego artykułu jest zdania, iż pierwsza z tych faz, tzn. faza industrializacji, jest znacznie lepiej rozpoznana teoretycznie i zbadana empirycznie niż druga. Pierwsza faza dotyczy zmian w strukturze wytwórczości, które polegają na przejęciu roli dominującego sektora – napędzającego wzrost gospodarczy – przez sektor przemysłu przetwórczego. Dotyczy to zarówno ilościowych zmian w strukturze produkcji, jak i determinant tychże zmian. Mamy za sobą kilkadziesiąt lat badań i dyskusji na temat i jednych, i drugich.

Inaczej wygląda sytuacja drugiej fazy przekształceń. Druga faza dotyczy, bowiem przekształceń, które stały się częstsze, a przez to lepiej zauważalne i skłaniające do uogólnień, dopiero w okresie ostatnich dwóch-trzech dekad. Jest to faza przekształceń strukturalnych, która polega na kolejnej zmianie roli dominującego sektora napędzającego wzrost gospodarczy. Tę rolę przejmuje od sektora przemysłu przetwórczego (sub)sektor usług intensywnie wykorzystujący wysoko wykwalifikowaną siłę roboczą (czy, nieco inaczej definiując, kapitał ludzki).

Ta kolejna faza przekształceń strukturalnych jest wyraźnie mniej zbadana niż poprzednia – i to nie tylko z racji jej relatywnej nowości, lecz także z dwóch innych powodów. Po pierwsze, nie mamy do czynienia z przejęciem dominującej roli przez kolejny sektor gospodarki, lecz tylko przez jego część, tzn. przez nowoczesne usługi intensywnie wykorzystujące kapitał ludzki. Usługi tradycyjne, mające spory udział w produkcji i zatrudnieniu, są słabo powiązane z jego nową rolą i ze zmianami udziału sektora usług w gospodarce. Po drugie, wreszcie, część sektora usług o dużym nasyceniu kapitałem ludzkim pozostaje w ścisłej interakcji z nielicznymi zaawansowanymi technologicznie branżami przemysłu przetwórczego (informatyka, biotechnologie i parę innych), co również zmniejsza czytelność dokonujących się przekształceń. Wreszcie, zdaniem autora artykułu, kwestia determinant tej drugiej fazy przekształceń strukturalnych to do ostatnich lat niemal tabula rasa; nie napisano na ten temat prawie nic. Problematyka ta nadal wydaje się czekać na pierwsze, w miarę systematyczne, uogólnienia.

## Industrializacja: Wzorce przekształceń strukturalnych i odchylenia od tychże wzorców

W literaturze przedmiotu zaczyna się zwykle jego prezentację od prac Simona Kuzneta, laureata Nagrody Nobla z ekonomii. Najczęściej cytowane jego prace są poświęcone wzrostowi gospodarczemu krajów świata zachodniego i towarzyszącym temu wzrostowi przemianom strukturalnym [Patrz Kuznets, 1960, Kuznets, 1966 (wyd.polskie: Wzrost gospodarczy narodów, PWE: Warszawa, 1966 oraz seria dziesięciu artykułów w *Economic Development and Cultural Change*, w latach 50.-60]. XX w.]. Kuznets podkreślał w nich, iż rozwinięte gospodarczo kraje zachodnie osiągnęły bardzo podobną strukturę ekonomiczną (produkcji, zatrudnienia, itd.), mimo iż proces uprzemysłowienia zaczynał się w poszczególnych krajach w różnym czasie i przebiegał z różną prędkością. Zwracał też uwagę na to, że kraje na niskim poziomie rozwoju (mierzonego PKB per capita) również charakteryzowały się podobnymi do siebie strukturami. W tych pierwszych dominował przemysł, w tych drugich rolnictwo.

Pałeczkę w budowaniu teorii przemian strukturalnych, wówczas koncentrujących się na industrializacji, przejęła następnie grupa ekonomistów skupionych wokół Hollisa Chenery'ego: Moises Syrquin, Lance

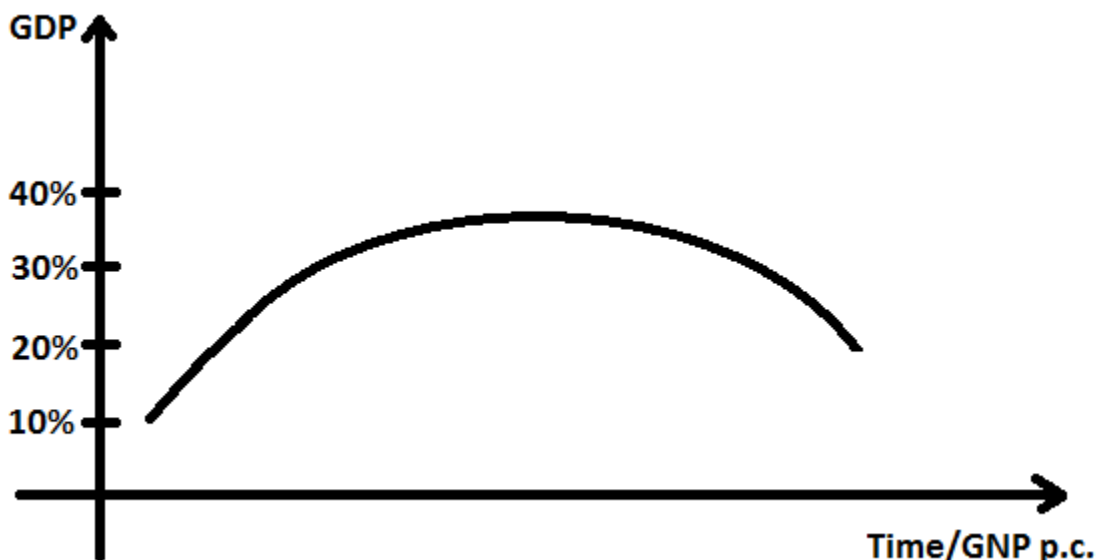
Taylor, T. Watanabe, czy Larry Westphal. Budując modele ekonometryczne i prowadząc szeroko zakrojone badania empiryczne przebadali oni kilkadziesiąt krajów słabo rozwiniętych, jak i tych, które zapoczątkowały lub zaawansowały już proces uprzemysłowienia, a następnie przedstawili określone wzorce przekształceń strukturalnych w procesie industrializacji, wiążąc wspólne, ujednocające cechy tych przekształceń z procesem wzrostu gospodarczego [Najbardziej znana, to książka: H.B. Chenery i M. Syrquin, 1975].

Natomiast zróżnicowania strukturalne między krajami przypisywali głównie dwóm zmiennym: (1) zasobom mineralnym kraju oraz (2) wielkości (skali) gospodarki, mierzonej liczbą ludności, (przy czym do krajów dużych zaliczali już takie, których ludność przekraczała 15 mil. osób). Trzecią zmienną, różnicującą zajmiemy się później, gdy rozważać będziemy determinanty wzrostu gospodarczego i przemian strukturalnych.

Te wspólne, ujednocające wzorce zmian strukturalnych, cechy procesu wzrostu gospodarczego powodują – jak wynikało z owych badań – wzrost udziału przemysłu przetwórczego z ok. 7,5-10% PKB do 30-40% PKB w punkcie szczytowym tegoż udziału. Ponieważ większość prac wspomnianych autorów przypadła na lata 60.-70. XX., więc w tym okresie autorzy owi nie byli w stanie zaobserwować pojawienia się punktu przegięcia, tzn. w tym przypadku okresu, od którego udział przemysłu przetwórczego w PKB zaczyna się zmniejszać. W rzeczywistości proces zmniejszania się udziału przemysłu przetwórczego zaobserwowano wówczas zaledwie w kilku rozwiniętych gospodarczo krajach zachodnich.

Późniejsze badania uzupełniły te obserwacje i wykazały, iż trwały proces przekształceń strukturalnych powoduje zmianę tendencji w postaci zmniejszania się przemysłu przetwórczego na pewnym, na ogół już wysokim, poziomie rozwoju gospodarczego. Tak więc, krzywoliniowy udział przemysłu przetwórczego w PKB i zatrudnieniu należy do cech ogólnych przemian strukturalnych. Tę krzywoliniowość przedstawia Rys. 1.

*Rysunek 1 Relacja Produktu Krajowego Brutto i Produktu Narodowego Brutto per capita w czasie [1]*



Źródło: opracowanie własne

Krzywa zmian udziału przemysłu przetwórczego w PKB (i zbliżona do niej kształtem krzywa zmian udziału przemysłu przetwórczego w zatrudnieniu ogółem) z prac wzmiankowanych wcześniej autorów przedstawia pewien typ idealny przekształceń strukturalnych odnoszący się do wszystkich krajów. Kraje różnią się jednak między sobą, choćby wymienionymi wyżej cechami różnicującymi, jak posiadane zasoby naturalne czy wielkości gospodarki. Badania Chenery'ego, Syrquina i innych wykazały określone odmienności strukturalne w procesie wzrostu gospodarczego.

Otóż kraje duże i średnie (bo tak należałoby określić kraje o liczbie ludności powyżej 15 mil.), nawet jeśli są słabo rozwinięte (o b. niskim PKB na mieszkańca), charakteryzują się dostateczną wielkością rynku, która pozwala na opłacalne tworzenie firm w gałęziach przemysłu przetwórczego, w których występują efekty skali. Na przykład, pierwsza huta żelaza i stali powstała w Indiach już na przełomie XIX i XXw.! W związku z tym, że obok gałęzi tradycyjnych, powstających na niskim poziomie rozwoju, w krajach dużych powstają też gałęzie, w których występują efekty skali (hutnictwo, przemysł cementowy, chemia wielkotonażowa, i in.), udział przemysłu przetwórczego rośnie w krajach dużych i średnich szybciej niż w krajach małych. Oznacza to wyższy udział przemysłu przetwórczego w PKB na niższym poziomie PKB na mieszkańca.

Kraje mniejsze różnią się od krajów dużych i średnich trajektorią udziału przemysłu przetwórczego w relacji do PKB per capita, ale także różnią się między sobą. Zmienną różnicującą są, przede wszystkim, zasoby surowców mineralnych (w tym paliw). Tak więc, w pracach wymienionej grupy autorów kraje mniejsze dzielą się na dwie grupy:

- kraje mniejsze zorientowane na przemysł przetwórczy, na ogół pozbawione znaczących zasobów surowców i paliw; oraz
- kraje mniejsze bogate w surowce i paliwa mineralne.

Te pierwsze, z racji niewielkiego rynku wewnętrznego i braku możliwości wykorzystania zasobów mineralnych w eksporcie, zmuszone są do wczesnego rozwoju przemysłu przetwórczego, aby zaspokoić nie tylko potrzeby krajowe, lecz także pewien poziom potrzeb importowych gospodarki krajowej (eksport produktów rolnych jest niewystarczający w tym względzie). Jeśli uda im się przeprowadzić pewne zmiany instytucjonalne sprzyjające industrializacji, powoduje to szybki wzrost produkcji i zatrudnienia w przemyśle przetwórczym, a następnie także wzrost eksportu.

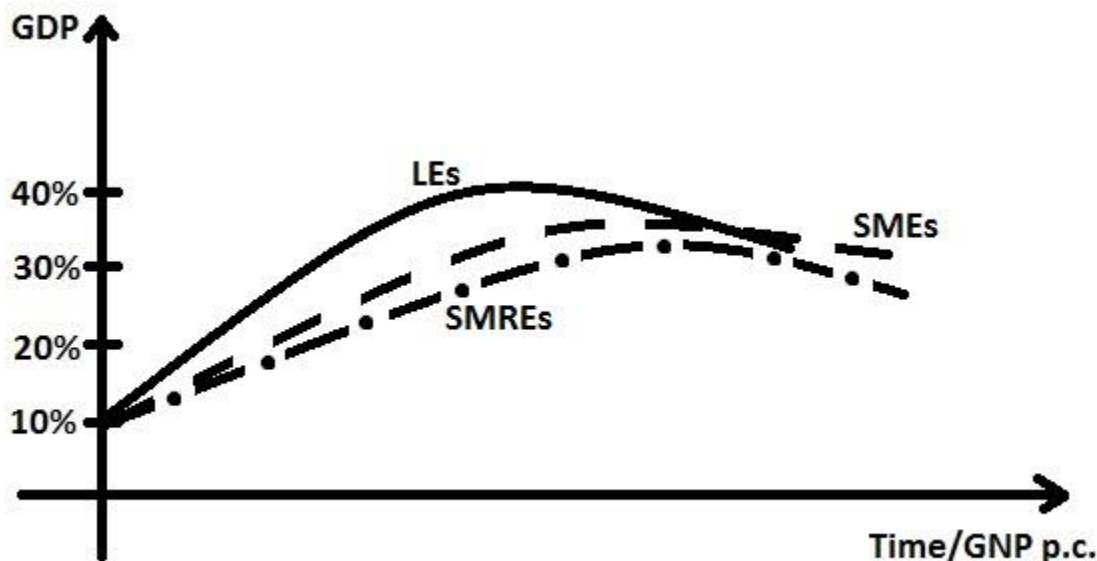
Oczywiście, w związku z niskim poziomem rozwoju gospodarczego kraje te koncentrują swoją produkcję, a w jeszcze większym stopniu eksport, na wyrobach wymagających dużego wkładu pracy prostej. Czyli, zgodnie z klasyczną teorią handlu międzynarodowego w wersji Heckschera-Ohlina, specjalizują się w wyrobach pracochłonnych.

Trajektoria udziału przemysłu przetwórczego w PKB tych krajów różni się od tejże trajektorii krajów dużych i średnich. Udział przemysłu przetwórczego w tych ostatnich rośnie szybciej na wczesnym etapie uprzemysłowienia z powodów wymienionych wyżej. W krajach mniejszych o orientacji na przemysł przetwórczy udział ten jest niższy (tzn. rośnie wolniej) na tym etapie, ale na późniejszych etapach industrializacji rośnie szybciej i punkt przegięcia, czyli najwyższy udział w PKB, przy którym następuje spadek tego udziału, jest – w procentach PKB – taki sam lub nawet nieco wyższy niż w krajach dużych i średnich. Oczywiście, we wszystkich krajach uprzemysławiających się przez cały czas zachodzą zmiany w strukturze gałęziowej przemysłu przetwórczego w kierunku większego udziału gałęzi kapitałochłonnych (a później jeszcze udziału gałęzi wymagających dużej ilości kapitału ludzkiego; tych ostatnich przemian nie podejmowano w prezentowanym tutaj nurcie literatury przedmiotu). Następują, więc, zmiany w korzyściach komparatywnych w procesie rozwoju gospodarczego.

Kraje mniejsze bogate w surowce i paliwa mineralne różnią się bardzo trajektorią udziału przemysłu przetwórczego od dwóch pierwszych grup krajów. Po pierwsze, z racji eksportowalnych bogactw

naturalnych, kraje te nie czują presji w kierunku rozwoju przemysłu przetwórczego i eksportu jego wyrobów. W rezultacie transformacja strukturalna przebiega tam znacznie wolniej, a udział przemysłu przetwórczego w PKB i udział jego wyrobów w eksporcie zaczynają rosnąć wyraźniej dopiero na późnym etapie transformacji. Ich poziom PKB per capita jest wówczas już dość wysoki, w rezultacie czego nie dokonują one na ogół specjalizacji w produkcji wyrobów pracochłonnych, lecz raczej kapitałochłonnych, często związanych z przetwórstwem posiadanych zasobów surowców i paliw. Różnice między trajektoriami udziału przemysłu przetwórczego krajów dużych i średnich oraz obu grup krajów mniejszych przedstawia Rys. 2.

*Rysunek 2 Relacja Produktu Krajowego Brutto i Produktu Narodowego Brutto per capita w czasie [2]*



Źródło: opracowanie własne

Powyższe konkluzje dotyczą najważniejszych uogólnień, interesujących z perspektywy celów tego artykułu, choć oczywiście, badania tego nurtu przyniosły także szereg innych jeszcze obserwacji dotyczących przemian strukturalnych.

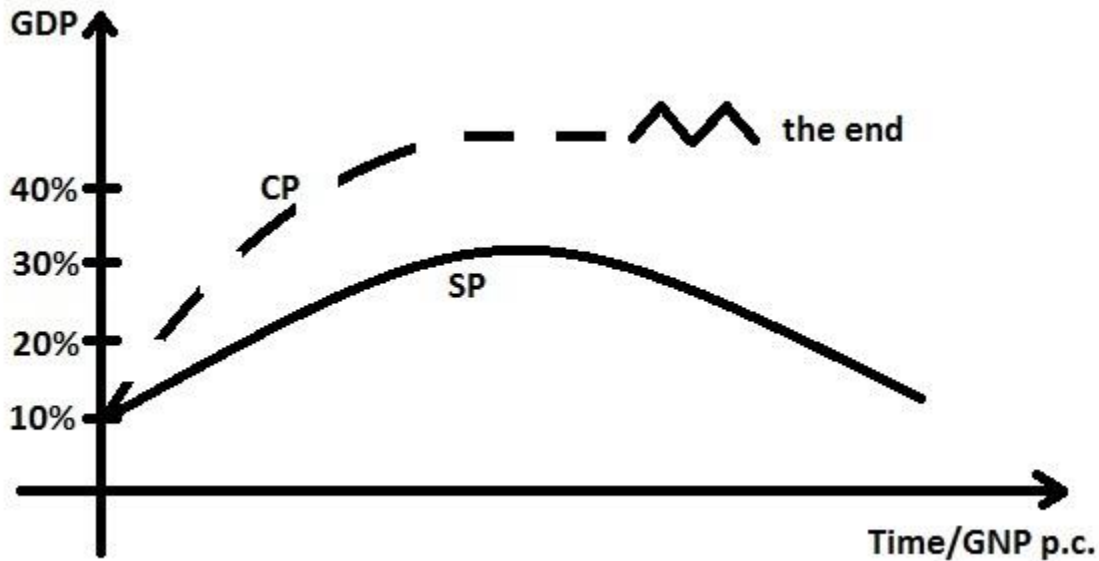
## Industrializacja a jej determinanty

Uogólnienia na temat przekształceń strukturalnych ukształtowane zostały przez ekonomistów o silnie interwencjonistycznej filozofii ekonomicznej, należących do nurtu tzw. development economics (z wyjątkiem Simona Kuzneta). Stąd brały się właśnie ich określone preferencje w kwestii strategii rozwojowej. W szczególności dotyczy to interpretacji trzeciej zmiennej oddziałującej na wzrost gospodarczy przez ekonomistów zaliczanych do tego nurtu teoretycznego, a w konsekwencji i na zmiany strukturalne. Rzecz dotyczy instytucji gospodarczych i polityki prowadzonej w ramach tychże instytucji.

Autor niniejszego artykułu też uważa instytucje gospodarcze i politykę prowadzoną w ramach tychże instytucji, za niezwykle ważną dla procesu rozwoju gospodarczego. Dał on wyraz temu pogładowi m.in. w książce: *The Distorted World of Soviet-type Economies* [1988], w której udowodnił wpływ instytucjonalnych czynników na zniekształcenia procesu wzrostu gospodarczego, w tym przemian strukturalnych, na rozwój gospodarek komunistycznych. Jednym z przykładów tych zniekształceń był

wyraźny przerost udziału przemysłu w strukturze PKB i zatrudnienia tych krajów w stosunku do typu idealnego udziału przemysłu przetwórczego (pokazuje to Rys. 3).

*Rysunek 3 Relacja Produktu Krajowego Brutto i Produktu Narodowego Brutto per capita w czasie [3]*



Źródło: opracowanie własne

Warto też zasygnalizować Czytelnikom, że inne determinanty różnicujące nie odgrywały żadnej roli w tym względzie. Zniekształcenia strukturalne w postaci elephantiasis przemysłu przetwórczego były bardzo podobne i w kraju dużym, tzn. Związku Sowieckim, i w krajach małych i średnich. Tak samo były one podobne w kraju niezwykle bogatym w surowce mineralne i paliwa (tymże samym Związku Sowieckim) i pozostałych europejskich krajach komunistycznych, zdecydowanie uboższych bogactwa mineralne.

Chenery i inni wzmiankowani wyżej autorzy, należący do nurtu development economics, mieli inne wyobrażenie o strategii rozwojowej. Uważali oni, że to właśnie silnie interwencjonistyczna strategia gospodarki kierowanej z centrum, ograniczająca oddziaływanie mechanizmu kapitalistycznego rynku oraz kontrolująca relacje danej gospodarki z zagranicą, jest warunkiem sine qua non zapoczątkowania procesu rozwoju.

Historia gospodarcza krajów słabiej rozwiniętych nie przyznała im racji. Hongkong, a potem Tajwan i Korea Płd., albo nie wprowadziły mechanizmu zaawansowanego interwencjonizmu w ogóle (ten pierwszy), albo stosunkowo wcześniej od niego odeszły (dwa ostatnie) natomiast procesy rozwojowe w ich wykonaniu przebiegały znacznie szybciej i okazały się przypadkami wielkiego sukcesu. Wzrost gospodarczy był w tych krajach niezwykle szybki i w efekcie interesujące nas tutaj przemiany w strukturze produkcji również przebiegały tam w szybkim tempie. Mało tego, że strategie rozwojowe tych krajów (dodać można do nich Singapur) były znacznie mniej interwencjonistyczne, to jeszcze udowodniły, iż to właśnie otwarcie na sygnały z rynku światowego i wykorzystanie korzyści komparatywnych (dynamiczny eksport wyrobów wymagających pracy prostej), a nie ograniczanie tychże kontaktów, jest podstawą sukcesu w rozwoju gospodarczym. Dlatego m.in. w późniejszych pracach [Patrz np. Chenery, 1977] kategoryczne stwierdzenia dotyczące strategii rozwojowej i oceny roli wymiany międzynarodowej w tejże strategii zostały wyraźnie stonowane przez tych autorów.

Pojawiły się także inne modyfikacje lub rozszerzenia w stosunku do wzorca przemian strukturalnych prezentowanego przez Kuznetsa, a następnie Chenery'ego i jego współpracowników. Everett E. Hagen w kolejnych wydaniach swego podręcznika [Patrz np. *Economics of Development*, 1985] podkreślał, że industrializacja nie rozpoczyna się od budowy wielkich fabryk, wytwarzających duże ilości produktów przemysłowych. Przeciwnie, „rudymenarny kompleks przemysłowy”, jak to nazywa Hagen, powstaje wtedy, gdy zwiększa się liczba drobnych przedsiębiorców, którzy np. wytwarzają różne produkty, ale używają tej samej technologii, albo tych samych materiałów i półfabrykatów. W rezultacie pojawiają się nowe możliwości dostaw standaryzowanych półfabrykatów lub wytwarzania i serwisowania prostych maszyn i urządzeń.

Stąd np. tak mało atrakcyjne medialnie czy politycznie produkcyjne przedsięwzięcia, jak mielenie zbóż w młynach napędzanych parą lub elektrycznością, czy mechanizacja przędzenia i tkania, mogą dać impuls do pojawienia się lokalnego producenta odpowiednich maszyn i/lub ich części. Wszystko zależy od ilości takich drobnych producentów, a więc i od skali pojawiającego się popytu. Podobną rolę odgrywać może rozpoczęcie produkcji cegieł, dachówek i in. wyrobów według standaryzowanych technologii w przemysłowych cegielniach. Tak więc, według Hagena, standaryzowana produkcja przemysłowa pojawia się na dość wczesnym poziomie rozwoju.

Warto podkreślić tezę Hagena z perspektywy interesujących nas tutaj determinant rozwoju gospodarczego. Skoro uprzemysłowienie zaczyna się od owych prostych przedsięwzięć, podejmowanych przez przedsiębiorców w określonym momencie spontanicznego procesu przemian w gospodarce, interwencyjna strategia rozwojowa nie jest w tym procesie punktem startowym. Wpływać ona może – na dobre i na złe (vide zniekształcenia w gospodarkach komunistycznych) – na spontaniczny proces rozwoju gospodarczego, ale nie jest ani warunkiem koniecznym, ani wystarczającym tegoż procesu.

Empiryczną weryfikacją tezy Everetta Hagena są prace wskazujące, iż proces intensywnego wzrostu gospodarczego, rozumianego jako wzrost PKB per capita, rozpoczyna się wcześniej niż to sobie wyobrażali zwolennicy silnie interwencyjnej strategii rozwojowej, czy to w wersji *development economics*, czy też w wersji skrajnej, czyli gospodarki centralnie planowanej i administrowanej połączonej ze strategią „stromego podejścia”. Współpracownika Hagena, Lloyd G. Reynolds [1985] udowodnił, że wzrost intensywny (wzrost PKB per capita) rozpoczął się w wielu krajach, poczynając od połowy XIXw.

Jeśli idzie o kraje słabiej rozwinięte, a więc inne niż kraje świata zachodniego, to w latach 1840-1913, a więc już na długo przed I wojną światową, aż 23 kraje słabiej rozwinięte weszły na drogę intensywnego wzrostu gospodarczego, poczynając od Chile ok. r. 1840 a kończąc na Korei ok. r. 1910. W okresie wojen i depresji gospodarczej taki proces zapoczątkowały już jednak zaledwie 3 kraje. W cytowanej książce Reynolds wskazał też na procesy zwiększania się udziału przemysłu przetwórczego w tych krajach. I nie jest to odkryciem zaskakującym. Skądś, bowiem, musiał brać się udział przemysłu przetwórczego w gospodarce krajów słabiej rozwiniętych rzędu 7,5-10% PKB na starcie procesu przemian strukturalnych, który znajdujemy w kalkulacjach Chenery'ego i jego współpracowników!

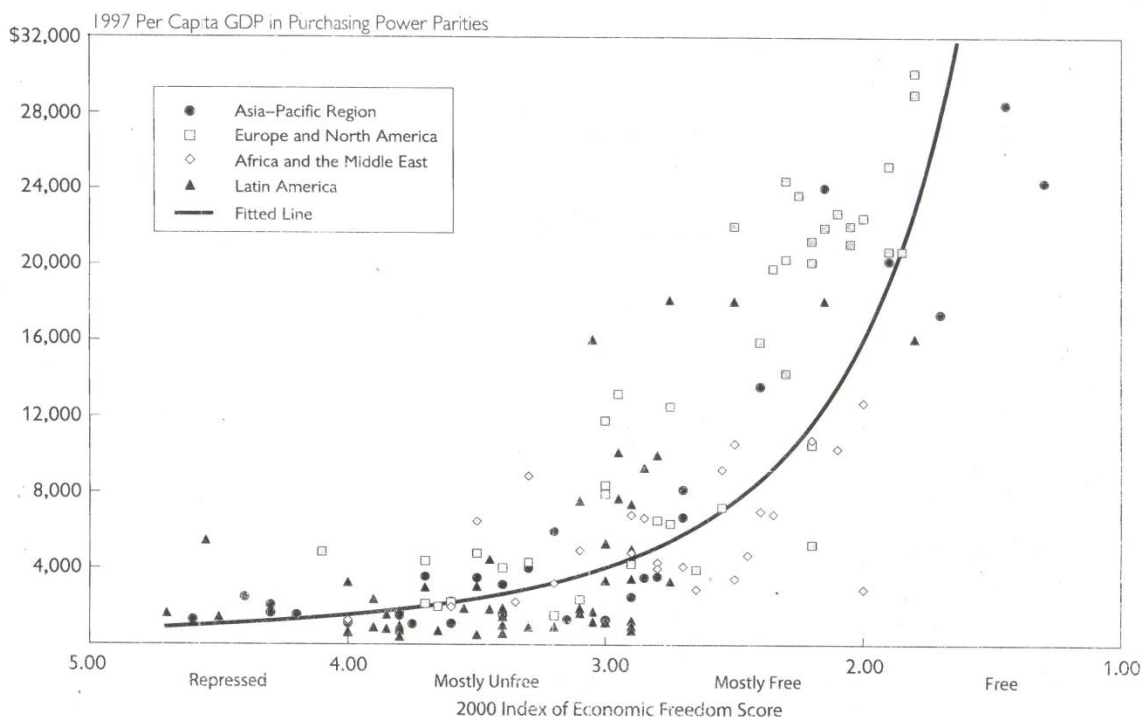
Autor niniejszego artykułu dostrzega jednakże istnienie określonych problemów teoretycznych w kwestii determinant procesów rozwoju gospodarczego w odniesieniu do industrializacji. Otóż doświadczenia tzw. „tygrysów” azjatyckich (Hongkongu, Tajwanu, Korei Płd., Singapuru), wzmiankowane powyżej, wskazały na znaczenie wyższego poziomu wolności gospodarczych dla sukcesu industrializacji. To właśnie wyższy poziom wolności gospodarczych, a nie kierowanie gospodarką z centrum i kontrola wymiany z zagranicą, zadecydowały o sukcesie „tygrysów” azjatyckich, a następnie krajów słabo rozwiniętych, które zmieniły swoją strategię w tym samym kierunku, co owe „tygrysy”. Wcześniej zaś właśnie owe wolności gospodarcze zadecydowały o udanej industrializacji krajów zachodnich.



W różnych rankingach wolności gospodarczej jednakże szereg krajów, które osiągnęły sukcesy w postaci szybkiego wzrostu gospodarczego per capita oraz zarejestrowały towarzyszące temu szybkiemu wzrostowi gospodarczemu zmiany instytucjonalne, nie wykazywały się bynajmniej wysokim poziomem wolności gospodarczych. Weźmy np. Index of Economic Freedom z 2011r. i zobaczmy, jak oceniane są pod tym względem szybko rosnące w poprzedzającej dekadzie 2001-2010 kraje BRIC. Okazuje się, że Brazylia zajmuje w tym rankingu 113. miejsce, Rosja aż 143., Indie 124., a najszybciej rosnące na świecie Chiny miejsce 135. Z innych szybko rosnących gospodarek o niskim poziomie wolności gospodarczych (i często dyktatorskich rządach), ale o szybkim wzroście gospodarczym wymienić można m.in. jeszcze Wietnam zajmujący 139. miejsce, Filipiny – 115. miejsce, czy Azerbejdżan – 92. miejsce.

Za dużo jest, więc, tych odchyleń od normy, za jaką uważamy dodatnią korelację między poziomem wolności gospodarczych i poziomem PKB na mieszkańca, który jest efektem wzrostu gospodarczego w dłuższym okresie. Istnieje, więc, konflikt między realiami wcale dużej grupy krajów, a powyższą korelacją populacji krajów, którą reprezentuje Rys. 4.

*Rysunek 4 PKB per capita oraz Index of Economic Freedom w 1997 r.*



Źródło:

Wyłom w powyższych uogólnieniach uczynił niedawno Francis Fukuyama. W swej najnowszej książce [2011], dowodzi on w rozdz. 17., że w warunkach współczesnej gospodarki, z jej silnym oddziaływaniem zmian technologicznych, instytucje gospodarki nie muszą być doskonałe (w sensie wysokiego poziomu wolności gospodarczych), lecz wystarczy by były one „dostatecznie dobre” (good enough). I w ten sposób wyjaśnia sukcesy krajów takich, jak wymienione przeze mnie powyżej.

Po pewnym namyśle, można zgodzić się z korektą zaproponowaną przez Fukuyamę. W końcu, wzięwszy za przykład gospodarki komunistyczne, z tak fatalną strukturą bodźców, powinny one dużo wcześniej załamać się i zarejestrować absolutny regres w porównaniu z gospodarkami krajów Zachodu. Tymczasem zarejestrowały one na ogół rosnący regres w z g l ę d n y. To znaczy dystans w poziomie PKB

per capita zaczął od pewnego momentu rosnąć i rósł aż do załamania się systemu komunistycznego (politycznego i gospodarczego) w Europie w latach 1989-91.

Do różnic instytucjonalnych dodałbym tu jeszcze jedną zmienną. Mianowicie, niezwykle wnikliwe rozróżnienie, dokonane przez Deepaka Lala [1998], między wzrostem, który nazywa „smithowskim”, czyli wynikającym z oddziaływania systemu instytucjonalnego, a „wzrostem prometejskim”, czyli wzrostem umożliwiającym dzięki pojawieniu się w końcu XVIII. wieku możliwości pozyskiwania na masową skalę energii z paliw kopalnych. I istotnie, to właśnie te możliwości (marnotrawnego) wykorzystywania źródeł energii przez kraje komunistyczne umożliwiały jaki-taki, zniekształcony w dodatku, wzrost gospodarczy tych krajów. Sam „smithowski” model wzrostu, oparty na sprzyjających temu wzrostowi instytucjach, przekreślałby z góry możliwości sukcesu tychże krajów w postaci wzrostu gospodarczego.

## Dalsze przemiany strukturalne w gospodarkach uprzemysłowionych: Niedostatki teorii i problemy z bazą empiryczną

Być może, nasze rozważania w kwestii drugiej fazy przemian strukturalnych należałoby zacząć od stwierdzenia, że „król jest nagi”, tak w kwestiach teorii, jak i badań empirycznych. Od paru dziesięcioleci rozważa się, np., kwestię drugiej części krzywoliniowego udziału przemysłu przetwórczego w produkcji i zatrudnieniu, czyli spadek udziału tego sektora w miarę dalszego wzrostu PKB (i następujących wewnątrz przemysłu przetwórczego zmian strukturalnych). Nie są to jednakże analizy kolejnej fazy przekształceń instytucjonalnych, lecz raczej trwożne rozważania – często wręcz biadania – nad *dezindustrializacją* gospodarek krajów zachodnich.

W różnych pracach naukowych kreśli się też – we wstępie do bardziej szczegółowych rozważań – model przemian strukturalnych, charakteryzujący się zmianami udziału trzech głównych sektorów gospodarki:

- trwale malejącego udziału sektora rolnictwa
- krzywoliniowego (rosnącego, potem malejącego) udziału sektora przemysłu, oraz
- stale rosnącego udziału sektora usług.

W żadnych pracach nie stwierdza się jednakże *expressis verbis*, że zmiany te doprowadzą do istnienia w przyszłości w krajach bogatych do istnienia j e d n e g o tylko sektora, tzn. sektora usług. Z drugiej jednak strony brak jest też podbudowanego teoretycznie zarysu granic owych zmian udziałów. W najbardziej interesującej nas w tym artykule kwestii nie sposób znaleźć dobrze uargumentowane oceny granic zmniejszania się udziału sektora przemysłu ogółem, czy bardziej szczegółowo: granic udziału sektora przemysłu przetwórczego. Również w odniesieniu do sektora usług statystyki trójsektorowe niewiele mówią o przemianach strukturalnych, które by wskazywały nie tylko na wzrost udziału sektora usług ogółem, lecz także na zmiany udziału tych gałęzi sektora usług, które potocznie zalicza się do gałęzi o intensywnym wykorzystywaniu kapitału ludzkiego.

Jako egzemplifikację posłużę się zmianami udziału sektora przemysłu przetwórczego, o których pisze się więcej z racji wzmiankowanych obaw przed dezindustrializacją. W tym kontekście warto spojrzeć na Tab. 1. Przedstawiono w niej zmiany udziału sektora przemysłu przetwórczego w krajach zachodnioeuropejskich w okresie niemal półwiecza: 1964-2010.

Tabela 1 Zmiany udziału przemysłu przetwórczego w PKB w wybranych krajach zachodnioeuropejskich w latach 1964-2000 (w %)

Kraj/rok	1964	1970	1980	1990	2000	2010
<i>Kraje mniejsze:</i>						

Austria						
Belgia	33,2	33,7	28,3	19,3	18,4	17,3
Dania	31,1	32,1	24,5	18,2 <sup>a</sup>	17,1	12,5 <sup>b</sup>
Finlandia	19,7 <sup>c</sup>	18,5	16,4	15,0	13,9	10,5
Holandia	21,8	24,3	25,6	19,7	24,7	16,5
Szwajcaria	...	29,0	23,5	17,1	13,9	11,9
Szwecja	...	...	...	20,4	17,9	18,1
	27,7	25,0	21,7	16,0 <sup>d</sup>	19,3	14,2
<u>Kraje duże:</u>						
Francja						
Niemcy	29,3	28,7	26,2	...	14,4	9,7 <sup>e</sup>
Włochy	39,9	38,4	33,1	25,4	20,8	18,7
W. Brytania	27,6	29,0	30,5	21,2	18,6	15,0
	30,0	28,1	22,1 <sup>f</sup>	20,3	14,7	10,2

a – 1995 b – 2009 c – 1966 d – 1993 e – 2009 f – 1979

Źródła: OECD, National Accounts, 1964-1981, Paris 1983 oraz OECD, National Accounts at a Glance, 1989-2011. Complete database available via OECD eLibrary.

Kalkulacje zawarte w Tab. 1, poza tym, że potwierdzają tendencję do zmniejszania się udziału sektora przemysłu przetwórczego, wywołują jednak więcej pytań niż oferują odpowiedzi. Widać z nich, że tylko część zmian ma związek z tendencją do krzywoliniowości udziału tego sektora w PKB. Spora część dynamiki zmniejszania się tegoż udziału sugeruje czasem stopniowe, czasem szybsze, słabnięcie pozycji konkurencyjnej poszczególnych krajów.

Trudno bowiem wyjaśnić samą tendencją krzywoliniowości fakt, że np. udział przemysłu przetwórczego Niemiec zmniejszył się w latach 1980-2010 z 33,1% do 18,7% PKB, podczas gdy tenże udział Francji skurczył się z 26,2% do zaledwie 9,7%! Mało tego, niektóre kalkulacje pokazują też tendencję odwrotną, gdy po przejściowym ostrym spadku udziału przemysłu przetwórczego udział ten zwiększa się w następnej dekadzie-dwóch. Najwyraźniej wzrost konkurencyjności przemysłu przetwórczego w przypadku np. Szwecji czy Finlandii zaowocował znaczącym wzrostem udziału tego sektora w PKB, nawet jeśli ten udział następnie powoli znów zaczął się zmniejszać.

Możemy, więc, mówić o różnych determinantach udziału przemysłu przetwórczego. Po pierwsze, mamy do czynienia ze słabnącą relatywną pozycją konkurencyjną niektórych krajów w długim okresie. Po drugie mamy przejściową poprawę pozycji konkurencyjnej, z reguły w wyniku przeprowadzonych zmian instytucjonalnych (reform) w danym kraju. W rezultacie tejsze poprawy zwiększa się udział przemysłu przetwórczego w PKB (zwykle też poprawiają się wyniki w eksporcie wyrobów przemysłowych). Po trzecie, jednakże, i pierwszy, i drugi rodzaj zmian strukturalnych wpisuje się w tendencję ogólną krzywoliniowości udziału sektora przemysłu przetwórczego. Bowiemy kraje, w których spadek udziału tego sektora jest szybszy niż w krajach o porównywalnym poziomie rozwoju gospodarczego, jak również kraje odzyskujące w wyniku reform pewien, wyższy, poziom konkurencyjności odnotowują po pewnym czasie kolejne zmniejszenie udziału tego sektora w PKB.

Co nam mówią oficjalne statystyki o udziale sektora usług poza tym, że udział ten rośnie i że najwyraźniej ten wzrost udziału jest dodatnio skorelowany ze wzrostem zamożności, mierzonej PKB *per capita*? Niewiele. Jeśli chcemy znaleźć użyteczne dane, analizy empiryczne i teoretyczne rozważania, to zdać się musimy najczęściej na nieliczne artykuły i materiały robocze różnych instytucji. I tak np. w serii

takich materiałów badano udział kapitału niematerialnego (*intangible capital*) w PKB i jego składników [Patrz C.A. Corrado, Hulten, C.R. and D.E. Sichel, 2009; B. van Ark, J.X. Hao, C. Corrado, and C. Hulten, 2009; K. Uppenberg and H. Strauss, 2010]

Patrz B. Carlsson, The content of productivity growth in Swedish manufacturing, *Research Policy*, vol.10, no.4, 1981.

Udział kapitału niematerialnego, w odróżnieniu od tegoż udziału kapitału materialnego (*tangible capital*), czyli – jak do tej pory się to do tej pory w oficjalnych statystykach określa – kapitału lub kapitału trwałego (*fixed capital*), to w znacznej mierze *terra incognita*. Owszem, już szereg lat temu wprowadzono do rachunków narodowych jako składnik kapitału informatyczny *software*, a od 2013r. w tychże rachunkach w USA traktuje się B+R jako inwestycje. Ale od tego daleko jeszcze do zrozumienia dynamizującej roli kapitału niematerialnego, w różnych jego formach, jako czynnika wzrostu gospodarczego i wzrostu wydajności, zwłaszcza w sektorze usług.

Posłużę się przykładem z sektora przemysłu przetwórczego. Z badań szwedzkich firm tegoż przemysłu, przeprowadzonych w latach 70. XXw., wynikało, iż zmiany techniczne wprowadzane do produkcji wносиły od 20-30% do 60-70% wkładu w zagregowany wzrost wydajności. Całą resztę wносиły przeprowadzane równolegle ze zmianami technicznymi zmiany organizacyjne i inne [Patrz B. Carlsson, 1981]. Tak więc, innowacja technologiczna, często produkt prac badawczych i rozwojowych (B+R), nie była wyłącznym źródłem wzrostu wydajności. Inne czynniki wносиły nieraz tyle samo lub nawet więcej niż sama zmiana techniczna.

Wspomniani wyżej autorzy [B. van Ark, J.X. Hao, C. Corrado, and C. Hulten, *Ibidem*] prezentują składniki kapitału niematerialnego i ich rolę we wzroście gospodarczym i wzroście wydajności, a następnie dokonują próby ich pomiaru. Tak więc, zwracają oni uwagę, że inwestycje w kapitał niematerialny stanowią odpowiednik inwestycji w kapitał materialny (kapitał trwały) i również dynamizują wzrost gospodarczy. Wydatki na *software*, B+R, reklamę, szkolenie personelu, na powiększanie kapitału organizacyjnego firm, itd., mają decydujące znaczenie dla utrzymania i poprawy pozycji rynkowej firm w przyszłości w niemniejszym stopniu niż wydatki na kapitał materialny. Wyróżniają oni trzy szeroko pojmowane kategorie wydatków tworzących kapitał niematerialny (inwestycje w kapitale niematerialnym):

1. Skomputeryzowana informacja (w tym: *software* i bazy danych);
2. Innowacje będące własnością firmy (w tym: badania naukowe i rozwojowe, czyli tradycyjne B+R, ale także inne badania, takie, jak m.in. poszukiwania i szacunki zasobów mineralnych, prawa autorskie i koszty nabycia licencji tychże, prace przy tworzeniu nowych produktów w branży finansowej, inżynieryjne i architektoniczne prace projektowe); oraz
3. Kompetencje ekonomiczne (prace podnoszące wartość marki danej firmy, wewnątrzfirmowe podnoszenie poziomu kapitału ludzkiego w postaci różnego rodzaju szkoleń, a także prace związane z adaptacjami organizacyjnymi w firmie w odpowiedzi na pojawiające się wyzwania).

Powzięta przez powyższych autorów próba zmierzenia kapitału niematerialnego wymagała wypracowania metodologii liczenia powyższych kategorii kosztów. Dopiero po dokonaniu tych prac mogli oni przystąpić do właściwego pomiaru, który przedstawiamy w Tab.2.

Tabela 2 Inwestycje w kapitał niematerialny w sektorze przedsiębiorstw w wybranych krajach OECD według danych z 2006r. (w % PKB)

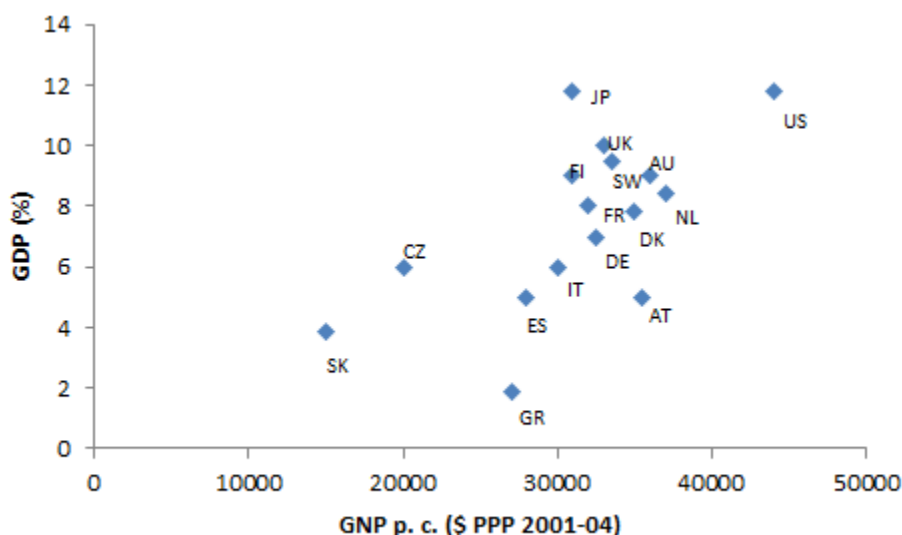
Kraj /	Kategoria inwestycji	Skomputeryzowana informacja	Innowacje własnościowe	Kompetencje ekonomiczne	Inwestycje ogółem

Hiszpania	0,79	2,78	1,90	5,47
Włochy	0,64	2,21	2,19	5,04
Niemcy	0,73	3,59	2,84	7,16
Francja	1,42	3,18	3,30	7,90
Wielka Brytania	1,55	3,16	5,84	10,54
USA	1,61	4,37	5,50	11,48

Źródło: B. van Ark, J.X. Hao, C. Corrado and C. Hulten: *Ibidem*, s.69.

Autorzy odnotowują pojawienie się także i innych prac stosujących tę lub zbliżoną metodologię liczenia inwestycji w kapitał niematerialny w stosunku do poszczególnych krajów (Dania, Szwecja, Finlandia, Austria, Grecja, Czechy, Słowacja). Warto podkreślić jednakże podobieństwo wyników z punktu widzenia relacji poziomu rozwoju gospodarczego mierzonego PKB *per capita* i poziomu inwestycji w kapitał niematerialny. Istnieje wyraźna pozytywna korelacja między jedną a drugą zmienną (patrz Rys. 5).

Rysunek 5 Correlation between the share of intangible investment and GNP *per capita* in some western market economies.



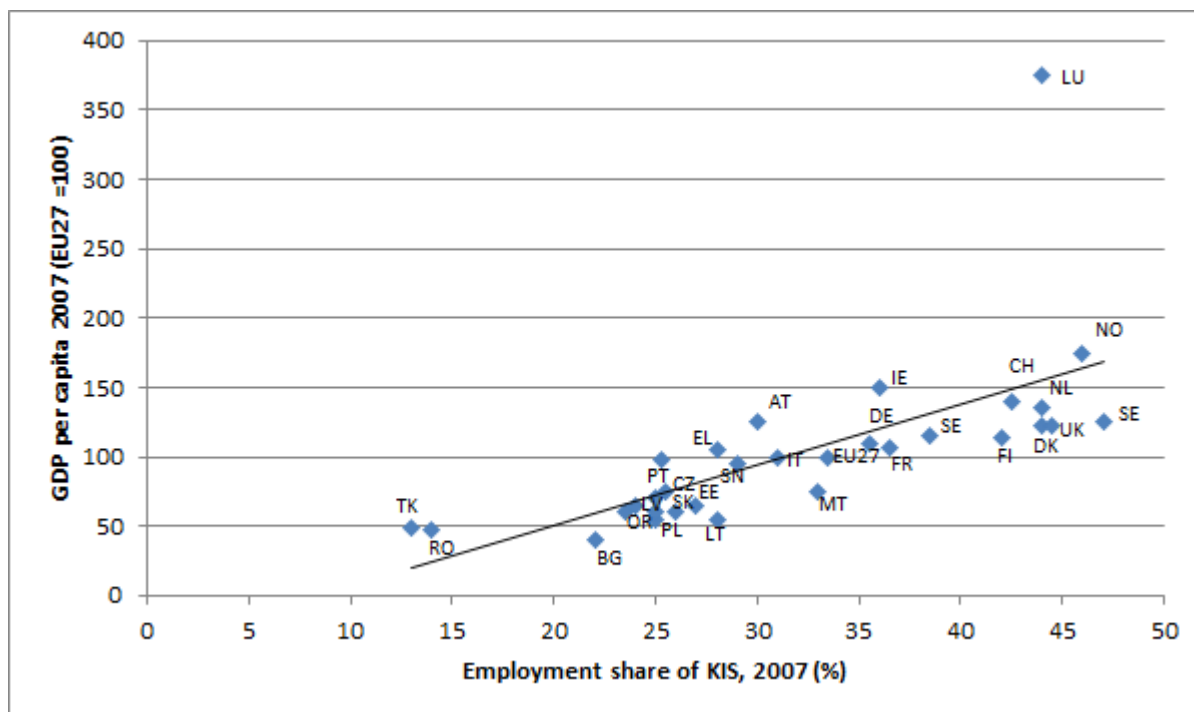
Źródło: opracowanie własne

Istnieje też pozytywna korelacja inwestycji w kapitał niematerialny z udziałem sektora usług w PKB. Sugeruje to zresztą Tab. 2, gdzie najwyższy udział inwestycji w kapitał niematerialny odnotowują Stany Zjednoczone i Wielka Brytania – kraje o najwyższym udziale sektora usług w PKB i zatrudnieniu.

Kapitał materialny (trwały) występuje we wszystkich sektorach gospodarki w różnych proporcjach. Te różnice dotyczą także różnic wewnątrzsektorowych pomiędzy poszczególnymi gałęziami gospodarki. Podobnie wygląda dystrybucja kapitału niematerialnego, w tym także wewnątrz sektora usług. Niektóre gałęzie sektora usług wykazują się wysokim udziałem inwestycji w kapitał niematerialny w PKB i to one tworzą ów (sub)sektor usług intensywnie wykorzystujący kapitał ludzki, dynamizujący wzrost gospodarczy oraz interesujące nas tutaj zmiany strukturalne. W szczególności zaś ową drugą fazę przekształceń strukturalnych, czyli przesunięcie się roli dominującego sektora gospodarki z przemysłu do usług.

Przyjmowane przez różne organizacje i poszczególnych badaczy klasyfikacje sektora usług z punktu widzenia ich nasycenia kapitałem ludzkim oraz efektów tegoż nasycenia różną się, jak to już podkreślono wyżej. Jedną z nich jest niedawna klasyfikacja Eurostatu, która definiuje działalności określane łącznie jako „usługi o wysokim nasyceniu wiedzą”, (*Knowledge Intensive Services – KIS*). Są to usługi informatyczne, telekomunikacyjne, transportowe, a także B+R i usługi inżynierskie. Z dokonanych kalkulacji wynika, iż udział tych usług w usługach ogółem sięgał w 2005r. 30-40 pkt. proc. w krajach OECD i w perspektywie dekady wykazywał tendencję wzrostową (patrz Rys. 6).

Rysunek 6 PKB per capita oraz KIS w 2007 r.



Źródło: opracowanie własne

Jednak inne klasyfikacje, np. włączające całość lub część usług branży finansowej, a wyłączające część branży transportowej, mogłyby przynieść nieco inne proporcje.

Warto wskazać na jeden jeszcze problem związany z mierzaniem sektora usług i jego subsektora dynamizującego wzrost gospodarczy oraz przekształcenia strukturalne. Otóż powyższe przedstawiane analizy dotyczą usług w sektorze przedsiębiorstw, czyli tego, w którym możliwa jest kalkulacja nakładów/efektów oraz wydajności. Nie dotyczą one usług publicznych (tzw. w Polsce sektora budżetowego, czy też „budżetówki”), których udział w PKB mierzony jest tylko według kosztów, głównie płacowych. Choć warto zasygnalizować pionierski artykuł znanych specjalistów finansów publicznych [Patrz A. Afonso, L. Schuknecht, and V. Tanzi, 2005], ciągle jesteśmy bardzo daleko od jakiegokolwiek akceptowalnej precyzji pomiaru, która pozwoliłaby określić: (a) skuteczność realizacji celów oraz (b) efektywność realizacji celów w relacji do zaangażowanych środków. Tak więc, we wszelkich analizach wewnątrz- i międzysektorowych sektor publiczny jest zauważalny głównie w obszarze zatrudnienia. Nie wnosi to nic jednakże do naszych rozważań o dynamizującej roli subsektora usług o wysokim nasyceniu kapitałem ludzkim w tworzenie PKB i wzrost wydajności.

## Determinanty drugiej fazy przekształceń strukturalnych

Próbie sformułowania ogólnego wzorca wzrostu udziału i (na wysokim poziomie rozwoju gospodarczego) dominacji sektora usług w PKB i zatrudnieniu rozpocząć należy, zdaniem autora, od pewnych ogólnych prawidłowości dotyczących wszystkich trzech sektorów. Otóż najsilniej przemawiają do autora wnioski i przewidywania sformułowane przez autorów uważanych za „klasyków” tej problematyki: Colina Clarka [1951], czy Jeana Fourastie [1949].

Tak więc, ten pierwszy argumentował, że popyt końcowy będzie się przesuwac w rosnącym stopniu w kierunku usług, zwiększając nie tylko ich udział w PKB, lecz także w zatrudnieniu. Przewidywane przesunięcia wiązał on z koncepcją hierarchii potrzeb (najbardziej znana wersja, to koncepcja Abrahama Maslowa, przedstawiona po raz pierwszy w 1943r.). Usługi zaspokajają wyższe potrzeby w większym stopniu niż dobra materialne i dlatego – w miarę wzrostu dochodów – rosnąca ich część będzie przeznaczana na zaspokajanie tychże potrzeb wyższego rzędu.

Z kolei Jean Fourastie zauważał ówczesne niższe tempo wzrostu wydajności w usługach niż w przemyśle i traktował tę różnicę, wraz ze zmianami w popycie na usługi, jako źródło wzrostu zatrudnienia w usługach w drugiej połowie XXw.

Obserwacje Fourastie w kwestii niższego tempa wzrostu wydajności w usługach stanowią pomost do przeciwstawnych teorii. Najbardziej znana spośród tych ostatnich jest teoria Williama Baumol’a, który utrzymywał, iż nie ma w istocie wzrostu popytu na usługi, są tylko coraz wyższe ceny usług związane z niższym tempem wzrostu wydajności, a także z presją w kierunku jednakowego tempa wzrostu płac, niezależnie od wydajności [Patrz zwłaszcza Baumol, 1967]. Teoria nie do utrzymania w warunkach m.in. rosnącego popytu na usługi konsumenckie ze strony gospodarstw domowych, w których pracuje oboje małżonków, czy pojawiania się nowych kategorii usług producenckich i konsumenckich.

Koncepcję Colina Clarka i Jeana Fourastie można nazwać koncepcją popytową. Autor niniejszego artykułu chciałby jednak zwrócić uwagę także na stronę podażową, opartą na historii gospodarczej. Otóż zmiany strukturalne w procesie rozwoju w całej historii gospodarczej wskazują na pojawianie się nowych specjalizacji. W odniesieniu do pierwszej fazy, tzn. industrializacji, wyłanianie się specjalizowanej produkcji zaczynało się od utalentowanych rolników, którzy obok swej zasadniczej działalności produkcyjnej, wykonywali dzięki swym umiejętnościom inne prace na zamówienie członków wiejskiej społeczności lub feudalnych władców.

Porzucali oni w pewnym punkcie czasowym swą działalność rolniczą i koncentrowali się na wytwarzaniu produktów rzemiosła (kowale, cieśle i stolarze meblowi i wielu, wielu innych). Najczęściej też przenosili się do miast, gdzie stawali się wolnymi ludźmi, osiągając status rzemieślnika. Później, od XVII-XVIIIw., najbardziej przedsiębiorczy spośród nich tworzyli manufaktury, dając początek specjalizacji przemysłowej. Tak więc, ten proces trwa już ponad tysiąc lat. Jeszcze na przełomie XIX-XXw. wiejski majsterklepka Henry Ford zrobił to samo – z oszałamiającym sukcesem.

Otóż autor niniejszego artykułu utrzymuje, iż dokładnie taki sam proces ma miejsce w przypadku powstawania firm usługowych. Zakładane są one często przez ludzi, którzy wykonywali pracę o charakterze usługowym w firmach przemysłowych, lecz doszli do wniosku, że będą mogli bardziej efektywnie wykonywać swą pracę, gdy będą s p e c j a l i z o w a ć się w usługach, świadcząc je różnym firmom przemysłowym.

Ten proces nigdy się nie kończy. Z różnych badań wynika, iż współcześnie w firmach przemysłowych pewien procent pracowników wykonuje prace o charakterze usługowym, a w usługach pewien procent pracowników wykonuje prace o charakterze produkcyjnym [patrz np. US Department of Commerce, 1996]. Dla nas w tym artykule ważne jest jednak, że rośnie popyt na usługi, w tym na usługi o wysokim

nasytaniu kapitałem ludzkim. Jak stwierdzono w poprzedzającej części artykułu, popyt na te ostatnie rośnie szybciej niż zagregowany popyt na usługi.

Do wyjaśnień popytowych i podaźowych warto dodać jeszcze jedną determinantę, mianowicie wpływ konkurencji międzynarodowej w otwartej gospodarce światowej. Otóż drugą stroną medalu, w tym przypadku wzrostu poziomu zamożności, są wysokie płace i związane z tym wysokie koszty pracy (dodatkowo powiększane przez rosnące obciążenia socjalne). Powoduje to osłabienie pozycji konkurencyjnej krajów zamożnych w odniesieniu do produktów przemysłu przetwórczego. W szczególności dotyczy to produktów, których wytwarzanie stało się łatwe do opanowania, a same produkty stały się standaryzowanymi (w literaturze ekonomicznej w jęz. angielskim używa się terminu: commoditization, od terminu; commodity, którym określa się dobra nieprzetworzone: surowce, paliwa i artykuły rolne).

W rezultacie utraty konkurencyjności kraje zamożne wycofują się, więc, z produkcji prostych, a stopniowo nawet bardziej zaawansowanych wyrobów przemysłu przetwórczego i przesuwają się w kierunku świadczenia usług, wymagających większego wkładu kapitału ludzkiego. Czynią to nie tylko pracownicy zamykanych, niekonkurencyjnych zakładów produkcyjnych, lecz także całe przedsiębiorstwa. Uppenberg i Strauss podają jako przykład IBM, który dzisiaj jest w większej mierze firmą usługową, oferującą swoim klientom rozwiązania problemów biznesowych niż komputerowy hardware. Innym, ze zbliżonej branży, przykładem może być decyzja firmy Ericsson o sprzedaży swoich udziałów w produkcji telefonów komórkowych swemu partnerowi w joint venture i koncentracji własnej oferty na tworzeniu, wdrażaniu i szkoleniu z zakresu systemów telekomunikacyjnych. W każdym takim przypadku zmiana profilu działalności firmy wynika z przekonania, że w nowym obszarze konkurowania na rynku lepiej wykorzysta się posiadane przewagi, w szczególności wyższy poziom kapitału ludzkiego i inne kompetencje, będące najczęściej pochodną tegoż wysokiego poziomu kapitału ludzkiego.

W tym punkcie naszej prezentacji dochodzimy do kwestii najrzadziej dyskutowanej w kontekście zmian strukturalnych, zwłaszcza drugiej fazy tych przekształceń. Otóż powyższe argumenty dotyczące przesunięć w strukturze wytwórczości w kierunku owych usług nasyconych kapitałem ludzkim, nie powinny prowadzić do wniosku, iż jest to proces deterministyczny. Czyli, że każdy kraj kiedyś dojdzie do tego poziomu zamożności i takiej struktury produkcji, jakie dzisiaj rejestrują Stany Zjednoczone. Nic bardziej błędnego! Doświadczenia z industrializacją pokazują, iż sukces zależy od jakości instytucji i polityk prowadzonych w ramach tychże instytucji. Muszą one być przynajmniej dostateczne (good enough, patrz cytowany już Fukuyama!), by ten sukces został osiągnięty.

Hipoteza autora tego artykułu zakłada, iż w przypadku drugiej fazy przekształceń strukturalnych poprzeczka wymagań położona jest w y ż e j niż w przypadku industrializacji. Do tej konkluzji prowadzi autora przekonanie, iż wymagania pracowników o wysokim kapitale ludzkim oraz rodzaje prowadzonej przez nich działalności zawodowej wymagają wyższej niż tylko dostateczna, jakości instytucji i polityk: większego zakresu wolności gospodarczych, ale także wolności obywatelskich i w jakimś stopniu także wolności politycznych.

Autor niniejszego artykułu pisał już wcześniej, że same ekonomiczne wolności nie wystarczą. Nawet najprecyzyjniej sformułowane regulacje dotyczące praw własności i procedury wymiaru sprawiedliwości, chroniącego te prawa, nie wystarczą, gdy brak jest elementarnego bezpieczeństwa własności prywatnej i bezpieczeństwa jej właścicieli, gdy brak elementarnego ładu i porządku. Sprawa rosyjskiego prawnika Magnitskiego i przejęcie typu mafijnego majątku firmy, dla której pracował w Rosji Magnitski, są dobrym przykładem problemów z prawami obywatelskimi i politycznymi, które zderzają się z korupcją w gospodarce, wśród urzędników, w policji i w wymiarze sprawiedliwości.



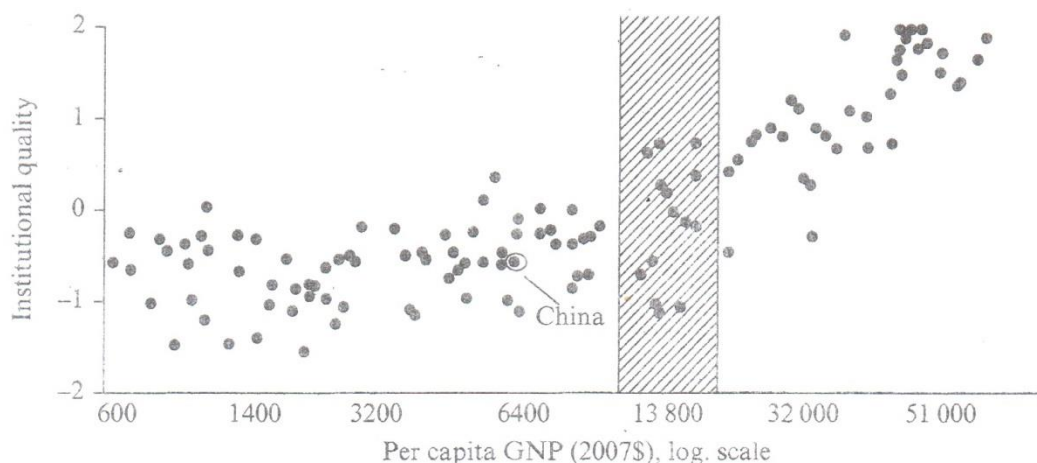
Podobnie sprawa ma się z kwestią zaufania do stabilności reguł gry w gospodarce, czy pewności ochrony praw obywatelskich. Wreszcie, nie bez znaczenia jest także poczucie pewności, iż nie obudzimy się rano któregoś dnia, aby dowiedzieć się o zmianie systemu na taki, w którym to, co było zgodne z prawem wczoraj, dzisiaj już nie jest. Mało tego, wbrew zasadzie *lex retro non agit* możemy zostać pociągnięci do odpowiedzialności za to, co zrobiliśmy, czy nawet powiedzieliśmy, wczoraj [patrz Winiecki, 2004 oraz 2012].

Stawiam tezę, iż to właśnie inwestycje w kapitał niematerialny w większym stopniu niż inwestycje w kapitał materialny wymagają wysokiego poziomu wolności ekonomicznych, obywatelskich i politycznych. Wolność badań naukowych (w tym badań dla gospodarki) dotyczy zapewne badań ważnych dla wszystkich sektorów gospodarki. Ale już takie inwestycje w kapitał niematerialny, jak prawa autorskie i licencje na ich wykorzystywanie, projekty architektoniczne dla władz publicznych, prace nad produktami w bankach i innych firmach finansowych, wymagają większej swobody dla twórców. Tym bardziej dotyczy to inwestycji niematerialnych w obszarze kompetencji ekonomicznych, w tym także kwestii reklamy, czy rozwijania umiejętności określanych czasem jako kapitał organizacyjny.

I, wreszcie, potrzeba najtrudniejsza do empirycznego zbadania, jakim jest *p o c z u c i e w o l n o ś c i*. Całkowicie niezależnie od konkretnych przedsięwzięć w obszarze kapitału niematerialnego, sukces tych przedsięwzięć zależy w niemałej mierze od tego, czy ci, którzy tym się zajmują nie muszą się zastanawiać, czy to co powiedzą w luźnej dyskusji wokół interesujących ich spraw nie będzie miało dla nich negatywnych konsekwencji w postaci takich czy innych represji. We wzmiankowanym wcześniej artykule: „Russia and China Facing the ‘Great Wall’...” zwracam uwagę m.in. na to właśnie zagadnienie. Warto w tym kontekście podkreślić, że Dolina Krzemowa powstała w USA, natomiast nie udało się to ani Rosji sowieckiej, ani postsowieckiej. Przyczyn tego stanu rzeczy doszukuję się właśnie w braku owego wyższego poziomu wolności gospodarczych, obywatelskich i politycznych. I tu warto przypomnieć raz jeszcze moją ocenę Francisa Fukuyamy w odniesieniu do procesu rozwoju gospodarczego. Do sukcesu drugiej fazy przekształceń strukturalnych procesu rozwoju ten jego dostateczny poziom jakości instytucji i polityk już nie wystarcza.

Warto też odwołać się do wielce interesujących badań empirycznych Antonio Fatasa i Iliana Mihova. Autorzy ci przebadali liczną grupę krajów pod względem związków między tym, co określają terminem: jakość instytucjonalna a poziomem PKB per capita. Rys. 7 przedstawia scattergram wyznaczający miejsca poszczególnych krajów względem obu tych zmiennych.

Wykres 1 Institutions and income per capita in 2007



Źródło: The Great Wall: Institutions and Growth [<http://fatasmihov.blogspot.com/>]

Autorzy stwierdzają istnienie korelacji między zmiennymi, ale dostrzegają, iż związek ten jest słaby dla niskiego i średniego poziomu dochodów (poniżej \$ 10-12 tys.), natomiast jest silny i pozytywny na wyższych poziomach PKB na mieszkańca. Interpretują to w ten sposób, że jakość instytucjonalna zaczyna ważyć znacznie bardziej dopiero powyżej pewnego poziomu dochodów. Chociaż autorzy nie wiążą tego *expressis verbis* ze sformułowaną wyżej przez autora niniejszego artykułu tezą o znaczeniu wolności ekonomicznych, obywatelskich i politycznych na wyższym poziomie rozwoju, to jednak ich wnioski zmierzają wyraźnie w tym kierunku.

Co interesujące, wnioski Fatasa i Mihova oraz sam scattergram wspierają wyrażoną później niż ich artykuł tezę Fukuyamy, iż jakość instytucji i polityk może być tylko dostateczna (*good enough*) dla sukcesu industrializacji, czyli pierwszej fazy przekształceń strukturalnych. Ale także wspierają stwierdzenia autora tego artykułu, iż dla sukcesu drugiej fazy przekształceń strukturalnych ta dostateczna jakość już nie wystarcza.

Warto przypomnieć w tym miejscu Rys. 4 powyżej i związany z nim niepokój niniejszego autora, że jakkolwiek pokazuje on pozytywną korelację między wolnościami gospodarczymi i PKB per capita to jednak zbyt wiele jest krajów, które wyraźnie odbiegają od linii trendu. Rys. 7 wzięty z tekstu Fatasa i Mihova wyjaśnia nam dlaczego tak się dzieje. Antonio Fatas i Ilian Mihov [2009] wskazują na istnienie przedziału dochodu PKB na mieszkańca (ok. \$ 10-12 tys.), który nazywają „chińskim murem”, który stanowi barierę dla krajów, których jakość instytucji jest niewystarczająca. Jeśli nie poprawią, jakości tych instytucji, grozi im ugrzęźnięcie na owym średnim poziomie rozwoju. Tak więc, linia trendu z Rys. 4 powinna zostać zastąpiona dwiema liniami trendu, jedną wykazującą słaby związek dla krajów mniej zamożnych (znajdujących się przed „chińskim murem”) i drugą wykazującą silny związek dla krajów zamożnych (znajdujących się już za „chińskim murem”).

Termin: „chiński mur” jest aluzją do Chin właśnie, gdyż ci dwaj autorzy uważają – i słusznie! – że Chinom, o ile nie nastąpi znacząca poprawa, jakości chińskich instytucji – może grozić takie właśnie ugrzęźnięcie na średnim poziomie. Tak więc, znajdujemy również – pośrednie – potwierdzenie dla naszej tezy o potrzebie wolności ekonomicznych, obywatelskich i politycznych dla osiągnięcia statusu zamożnej gospodarki. Czym innym bowiem jest jakość instytucjonalna, jak nie odbiciem stanu rządów prawa, stabilności politycznej, ochrony własności prywatnej i innych aspektów wolności gospodarczych,

obywatelskich i politycznych? Z perspektywy celów tego artykułu ta wysoka, jakość instytucji stanowi determinantę zmian w strukturze gospodarki w drugiej ich fazie, tzn. dominującej roli sektora usług, z usługami wymagającymi wysokiego nasycenia kapitałem ludzkim, jako silnikiem wzrostu gospodarczego.

## Literatura

Afonso, A, Schuknecht, L., and V. Tanzi, Public Sector Efficiency: An International Comparison, Public Choice, June 2005

Ark, B. van, Hao, J.X., Corrado, C., and C. Hulten, Measuring intangible capital and its contribution to economic growth, w: EIB Papers, European Investment Bank, 2009, ss.62-93.

Baumol, W.J., Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis, American Economic Review, vol.57, June 1967, ss.415-26.

Carlsson, B., The content of productivity growth in Swedish manufacturing, Research Policy, vol.10, no.4, 1981.

Chenery, H.B., Transitional Growth and World Industrialisation, w: B. Ohlin, P.O. Hesselborn, P.M. Wijkman (eds.), The International Allocation of Economic Activity, Macmillan: London, 1977.

Chenery, H. and M. Syrquin, Patterns of Development, 1959-1970, Oxford UP: London and Washington, DC, 1975.

Clark, C., Conditions of Economic Progress, MacMillan: London, 1951.

Corrado, C.A., Hulten, C.R. and D.E. Sichel, Intangible capital and US economic growth, The Review of Income and Wealth, vol. 55, no. 3, ss.661-685, 2009.

Fatas, A., and I. Mihov, Another Challenge to China's Growth, Harvard Business Review, no.23, 2009 (Patrz także nota <http://fatasmihov.blogspot.com/2009/03>).

Fourastie, J., La Grand Espoir du XXe Siecle, Presses Universitaires de France: Paris, 1949.

Fukuyama, F., The Origins of Political Order, Profile Books: London, 2011.

Hagen, E.E., Economics of Development, R.D. Irwin: Homewood, Ill., 1985, wyd. piąte.

Index of Economic Freedom, 2011. Prepared by Heritage Foundation and Wall Street Journal, Washington, DC, 2011.

Index of Economic Freedom, 2000. Prepared by Heritage Foundation and Wall Street Journal, Washington, DC, 2000.

Kuznets, S., Modern Economic Growth: Rate, A Structure and Speed, Yale U.P.: New Haven, 1960.

Kuznets, S., Economic Growth of Nations: Total Output and Production Structure: The Belknap Press: Cambridge, Mass., 1966 (wyd.polskie: Wzrost gospodarczy narodów, PWE: Warszawa, 1976).

Kuznets, S. Seria dziesięciu artykułów w Economic Development and Cultural Change w latach 50.-60. XXw.

Lal, D., 1998, Unintended Consequences. The Impact of factor Endowments, culture, and Politics on Long-run Economic performance, The MIT Press: Cambridge, Mass., 1998.

OECD, National Accounts, 1964-1981, Paris 1983.

OECD, National Accounts at a Glance, 1989-2011. Complete database available via OECD eLibrary.

Reynolds, L.G., *Economic Growth in the Third World*, Yale UP: New Haven, 1985.

Uppenberg, K., and H. Strauss, *Innovation and productivity growth in the EU services sector*, European Investment Bank, EIB Paper, July 2010.

US Department of Commerce, *Service industries and economic performance*, Washington, DC, 1996.

Winiiecki, J., *The Distorted World of Soviet-type Economies*, Routledge: London, and Pittsburgh UP, 1988].

Winiiecki, J., *Private Sector after Communism*, Routledge: London, 2004.

Winiiecki, J., *Russia and China Facing the 'Great Wall'*, *Post-Communist Economies*, vol.24, no.3, 2012.