

*Drogiej Pani Profesor Annie Zorskiej  
w podziękowaniu za lata wspólnej pracy  
i z najlepszymi życzeniami zdrowia oraz wszelkiej pomyślności*

*Współpracownicy, Koledzy, Doktoranci*



# **Globalizacja współcześnie**

## **Komponenty i cechy charakterystyczne**

**Redakcja naukowa**

**Radosław Malik   Anna Anetta Janowska   Roman Wosiek**



**SGH**

OFICyna WYDAWNICZA SGH  
SZKOŁA GŁÓWNA HANDLOWA W WARSZAWIE  
WARSZAWA 2018

## **Recenzje**

Joanna Bednarz

## **Redakcja językowa**

Patrycja Czarna

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2018

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy zabronione.

Wydanie I

**ISBN 978-83-8030-231-0**

Oficyna Wydawnicza SGH – Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162

[www.wydawnictwo.sgh.waw.pl](http://www.wydawnictwo.sgh.waw.pl)

e-mail: [wydawnictwo@sgh.waw.pl](mailto:wydawnictwo@sgh.waw.pl)

## **Projekt i wykonanie okładki**

ADYTON

## **Skład i łamanie**

DM Quadro

## **Druk i oprawa**

QUICK-DRUK s.c.

Zamówienie 80/VI/18

# Spis treści

*Katarzyna Żukrowska*

<b>Rozdział 1. Brexit – płaszczyzna retrospekcji roli Wielkiej Brytanii w integracji regionalnej w Europie</b> .....	9
Wstęp .....	10
1.1. Referendum, jego przyczyny i konsekwencje .....	11
1.2. Wielka Brytania i początek integracji europejskiej .....	21
1.3. Członkostwo Wielkiej Brytanii w EWG/UE .....	26
1.4. USA i Wielka Brytania – partnerzy w stosunkach międzynarodowych ....	32
1.5. Możliwe konsekwencje Brexitu dla Wielkiej Brytanii i UE .....	39
Podsumowanie .....	46
Bibliografia .....	48

*Wojciech Morawski*

<b>Rozdział 2. Imperium brytyjskie – pionier globalizacji?</b> .....	53
Wstęp .....	53
2.1. U źródeł Pax Britannica .....	54
2.2. Sieci powiązań ekonomicznych .....	57
2.3. Demografia i migracje .....	61
2.4. Zderzenie kultur .....	65
Podsumowanie .....	69
Bibliografia .....	70

*Izabela Zawislińska*

<b>Rozdział 3. Nierówności społeczne we współczesnej gospodarce światowej – ujęcie retrospektywne i modernizacyjne</b> .....	73
Wstęp .....	74
3.1. Nierówności społeczne i gloryfikacja wzrostu – dyskurs teoretyczny a interesy .....	75
3.2. Kapitalizm nie prowadzi do równości .....	77
3.3. Błędna diagnoza i kosztowna terapia – celowe działanie czy pomyłka doktryny .....	83
Podsumowanie .....	91
Bibliografia .....	92

*Oktawian Nowak*

<b>Rozdział 4. Rola państwa w zakresie ochrony wartości niematerialnych firmy działającej globalnie</b> .....	95
Wstęp .....	95
4.1. Własność intelektualna a koszty transakcyjne .....	97
4.2. Tajemnice przedsiębiorstwa i ich znaczenie we współczesnej gospodarce ...	100
4.3. Instytucjonalne uwarunkowania ochrony tajemnic przedsiębiorstwa .....	104
Podsumowanie .....	108
Bibliografia .....	110

*Anna Anetta Janowska*

<b>Rozdział 5. Umiejdzynarodowienie branży fonograficznej</b> .....	113
Wstęp .....	114
5.1. Pierwszy okres międzynarodowej ekspansji – do I wojny światowej .....	115
5.2. Drugi okres umiejdzynarodowienia – lata kryzysu międzywojennego .....	119
5.3. Rozwój umiejdzynarodowienia w okresie powojennym – do połowy lat 80. XX wieku .....	121
5.4. Międzynarodowy rozwój branży po 1980 roku .....	123
5.5. Globalizacja branży fonograficznej w czasie rewolucji cyfrowej .....	126
Podsumowanie .....	130
Bibliografia .....	130

*Radostaw Malik*

<b>Rozdział 6. W kierunku globalizacji pracy</b> .....	133
Wstęp .....	134
6.1. Podmioty uczestniczące w globalizacji a kierunki ewolucji rynków pracy ...	135
6.1.1. Państwa – liberalizacja międzynarodowych przepływów .....	135
6.1.2. Korporacje transnarodowe – beneficjenci globalizacji pracy .....	138
6.1.3. Międzynarodowe organizacje gospodarcze – architekci rynków pracy ...	141
6.1.4. Organizacje pozarządowe – strażnicy zasad i sumienie globalizacji ...	144
Podsumowanie .....	145
Bibliografia .....	147

*Ewa Gwardzińska*

<b>Rozdział 7. Standaryzacja świadczenia usług w UE na podstawie dyrektywy usługowej</b> .....	151
Wstęp .....	151
7.1. Swoboda świadczenia usług .....	152
7.1.1. Dyrektywa usługowa (2006/123/WE) .....	157
7.2. Ogólny system uznawania kwalifikacji usługodawców .....	162
7.2.1. Europejska Legitymacja Zawodowa (ELZ) .....	166
Podsumowanie .....	169
Bibliografia .....	169

*Agnieszka Gryzik*

<b>Rozdział 8. Funkcjonowanie instytucji badawczych w Polsce i w wybranych krajach (USA, Niemczech i Korei Południowej) w kontekście transferu technologii</b> .....	173
Wstęp .....	174
8.1. Zasady funkcjonowania instytucji badawczych w Polsce .....	175
8.2. Instytucje badawcze w najbardziej innowacyjnych państwach świata – Korei Południowej, USA i Niemczech .....	178
8.2.1. Rola rządowych instytucji badawczych w Korei Południowej w budowie innowacyjnej gospodarki .....	179
8.2.2. Instytucje badawcze jako element narodowego systemu innowacji USA .....	182
8.2.3. Podmioty i organizacje badawcze w Niemczech i ich rola w transferze technologii .....	185
8.3. Instytucje badawcze w Polsce na tle międzynarodowym .....	188
Podsumowanie .....	190
Bibliografia .....	192

*Iwona Pollmann*

<b>Rozdział 9. Rola uczelni wyższych w narodowym systemie innowacyjnym Chińskiej Republiki Ludowej</b> .....	195
Wstęp .....	196
9.1. Reformy narodowego systemu innowacyjnego .....	196
9.2. Charakterystyka chińskiego systemu edukacji .....	198
9.2.1. Ekspansja systemu edukacji .....	199
9.2.2. Hierarchiczny system edukacji .....	200
9.2.3. Nierówne szanse na zdobycie wykształcenia .....	200
9.3. Szkolnictwo wyższe w ChRL .....	201
9.3.1. Wyniki naukowe uczelni wyższych .....	203
9.3.2. Wydatki na badania i rozwój w sektorze szkolnictwa wyższego .....	207
9.3.3. Wzrost znaczenia badań podstawowych i stosowanych .....	208
Podsumowanie .....	210
Bibliografia .....	211

*Miłosz Aleksander*

<b>Rozdział 10. Przenoszenie usług finansowo-księgowych przez KTN do Polski oraz konsekwencje ekonomiczne tego procesu</b> .....	215
Wstęp .....	216
10.1. Centra usług wspólnych ( <i>shared service centers</i> ) jako jednostki realizacji przeniesionych działań finansowo-księgowych w Polsce .....	219
10.2. Uwarunkowania i kierunki rozwoju rynku usług finansowo-księgowych w Polsce .....	221

10.3. Znaczenie offshoringu usług finansowo-księgowych dla polskiej gospodarki .....	226
Podsumowanie .....	228
Bibliografia .....	229
<b>Profesor Anna Zorska – biogram naukowy .....</b>	<b>233</b>
<b>Wykaz dorobku naukowego Profesor Anny Zorskiej .....</b>	<b>239</b>
<b>Teksty wspomnieniowe .....</b>	<b>243</b>
<b>Fotografie .....</b>	<b>255</b>



# Brexit – płaszczyzna retrospekcji roli Wielkiej Brytanii w integracji regionalnej w Europie

Katarzyna Żukrowska

---

*Tekst napisany dla prof. zw. dr hab. Anny Zorskiej na konferencję poświęconą tematom, którymi się interesuje: innowacyjność, konkurencyjność, KTN, globalizacja i regionalizacja. Niniejszy artykuł dotyczy dwóch ostatnich zjawisk: globalizacji i regionalizacji. Koncentruje się na problematyce związanej z Brexitem i zaangażowaniem Wielkiej Brytanii w procesy globalizacji. Nie abstrahuje również od kwestii związanych z innowacyjnością i zmianami strukturalnymi gospodarek, zwłaszcza w sytuacji gdy integrują się rynki reprezentujące różne poziomy rozwoju.*

### Streszczenie

Wielka Brytania odegrała bardzo ważną rolę w integracji europejskiej, mimo że dołączyła do Wspólnoty dopiero w 1973 roku. Tym niemniej nadała bieg wydarzeniom, które rozpoczęły proces integracji, kontrolując integrację państw neutralnych i podprowadzając je do członkostwa lub bliskiej współpracy w UE. Obecnie Wielka Brytania rozpoczęła proces negocjowania warunków opuszczenia UE w ramach Brexitu, co jest następstwem referendum przeprowadzonego w czerwcu 2016 roku. Kraj ma do wyboru kilka scenariuszy na przyszłość: jeden to umowa z USA, drugi to postawienie na Brytyjską Wspólnotę, która dzisiaj nie ogranicza się do byłych kolonii brytyjskich, ale obejmuje ponad 50

państw. Niemniej dla wszystkich tych partnerów Wielka Brytania ma większe znaczenie jako członek UE niż jako państwo poza UE. Nie ustalono jeszcze warunków, na jakich Wielka Brytania będzie miała dostęp do rynku UE po Brexicie, ale nie można wykluczyć, że proces ten zostanie zahamowany. Wyjście z UE bez umowy nie leży w interesie ani państw UE, ani Wielkiej Brytanii. Negocjacje umów z nowymi partnerami będą wymagały nakładów dużego wysiłku i czasu. Takich umów będzie dużo. Okres przejściowy (bezumowowy) będzie oznaczał duże straty dla biznesu. Procedura Brexitu pozwala zrozumieć zarówno Brytyjczykom, jak i obywatelom innych państw, jak dużo daje integracja europejska. Ma to szczególne znaczenie w kontekście wyboru jednego z pięciu scenariuszy dla UE na przyszłość. Pokazuje też, jak często otwartość w ramach UE jest hamowana przez politykę wewnętrzną państwa członkowskiego. Mimo pewnego egoizmu, dostrzeganego na pierwszy rzut oka, równoważą to rodzące się nacjonalizmy, obecne w wielu państwach UE (co może ilustrować przypadek Francji, Węgier czy Polski). W ciągu ostatnich kilku lat Wielka Brytania awansowała w międzynarodowych rankingach oceniających otwarcie gospodarki, innowacyjność oraz uczestnictwo w tworzeniu globalnych łańcuchów tworzenia wartości dodanej. Wyniki te wskazują na konieczny kierunek przemian polityki gospodarczej w każdym państwie UE i w pewnym sensie przesadzają o wyborze scenariusza na przyszłość dla tego ugrupowania.

**Słowa kluczowe:** Brexit, warunki wyjścia Wielkiej Brytanii z UE, koszty Brexitu, referendum Brexit, wewnętrzne skutki Brexitu, zewnętrzne skutki Brexitu, Brexit a budżet UE, Brexit a 5 scenariuszy dla UE

## Wstęp

Brexit postrzegany jest powszechnie jako decyzja państwa, które ze względu na swoją wyspiarskość „myśli inaczej” niż państwa kontynentalne i dąży do usamodzielnienia się w ramach polityki handlowej. W artykule postaram się poszukać odpowiedzi na pytania, które mogą wydawać się nieuzasadnione w przypadku Wielkiej Brytanii, ponieważ dołączyła do UE (wtedy jeszcze EWG) w 1973 roku, a obecnie, po 43 latach, negocjuje warunki opuszczenia struktur europejskich. Planowo będzie to oznaczało rozwód z UE po 45 latach członkostwa. Pytania, które stawiałam sobie, przygotowując ten tekst, są następujące:

- Jaka była rola Wielkiej Brytanii w tworzeniu struktur integracyjnych w Europie? Chodzi tu o czas ich pierwotnego tworzenia oraz wprowadzanie modyfikacji, wynikających z pogłębiania procesu.
- Jakich argumentów używali zwolennicy Brexitu i czy Brexit rozwiąże te problemy?

- Jakie konsekwencje będzie miał Brexit dla Wielkiej Brytanii i UE? W tym przypadku znamy tylko ustalenia kolejnych rund negocjacyjnych, nie poznałiśmy bowiem jeszcze wszystkich warunków „wyjścia”, można jednak nakreślić pewne scenariusze i przynajmniej zasygnalizować warianty możliwych rozwiązań.

Tekst będzie się składał z pięciu części, wstępu i zakończenia. W pierwszej części przedstawione zostaną wyniki referendum czerwowego, przyczyny, hasła i ich konsekwencje wraz ze stanem negocjacji. Druga część dotyczy będzie początków integracji europejskiej i udziału w tym procesie Wielkiej Brytanii. Z kolei przedmiotem trzeciej części będzie członkostwo Wielkiej Brytanii w EWG/UE. Czwarta część poświęcona zostanie wskazaniu punktów wspólnych w koncepcjach USA i Wielkiej Brytanii, z ich podziałem na poszczególne etapy, wyznaczone przez polityków i ich wizje oraz postęp w regionalizacji i globalizacji. W piątej części nakreślone zostaną natomiast konsekwencje wynikające dla Wielkiej Brytanii i UE z Brexitu i zastosowania różnych wariantów możliwych rozwiązań, uwzględniających także pięć scenariuszy opracowanych dla UE, które podane zostały w kwietniu 2017 roku.

## 1.1. Referendum, jego przyczyny i konsekwencje

W lutym 2016 roku premier Wielkiej Brytanii David Cameron odbył konsultacje z przewodniczącym Rady Europejskiej Donaldem Tuskiem na temat zmiany pewnych warunków członkostwa tego państwa w UE. Konsultacje poprzedziły wspólne ustalenia między przewodniczącym Rady Europejskiej a przedstawicielami państw członkowskich UE. Dotyczyły one: zarządzania w sferze gospodarki, konkurencyjności, suwerenności, przywilejów socjalnych związanych ze swobodnym transferem pracowników między państwami członkowskimi UE w ramach rynku wewnętrznego. D. Tusk przedstawił propozycje UE w formie czterech koszyków, które obejmowały zasadnicze rozwiązania w każdej negocjowanej dziedzinie.

Proponowane rozwiązania brały pod uwagę spójność Unii Europejskiej, wspólne i rozbieżne interesy państw członkowskich, polityczne deklaracje stron i perspektywy dalszej współpracy. Nie było zbyt wielu sygnałów wskazujących na to, że rząd brytyjski dąży do wyprowadzenia swego państwa z UE. Działania brytyjskie można było interpretować raczej jako niepokój o przyszłość UE i chęć nadania właściwego kierunku reformom, które wydawały się konieczne. Tak

też interpretowano lutowe spotkanie D. Camerona z D. Tuskiem, które doprowadziło do zatwierdzenia wielu specyficznych rozwiązań dla Wielkiej Brytanii, posiadającej już swój „rabat” w przypadku płatności do budżetu ogólnego UE oraz prawo *opt-out*, czyli nieuczestniczenia we wszystkich wprowadzanych w UE inicjatywach, czego przykładem była UGiW. Warto w tym miejscu wyjaśnić, że *opt-out* z UGiW nie oznaczał, że Wielka Brytania nie stosowała kryteriów konwergencji w swej polityce monetarnej<sup>1</sup> czy fiskalnej<sup>2</sup>.

Tabela 1.1. Propozycje zawarte w czterech koszykach ustaleń

Dziedzina	Warunki proponowanych rozwiązań
Zarządzanie gospodarcze	Rozwiązania muszą brać pod uwagę respektowanie perspektywy procesu pogłębiania UGiW oraz interesy tych państw, które pozostają poza UGiW. Te dwa wektory tworzą wytyczne dla wspólnych rozwiązań, które z jednej strony pozwalają pogłębiać integrację, z drugiej nie wykluczają tych państw, które w pewnych działaniach nie uczestniczą. Konkretnie rozwiązania wprowadzone tu do praktyki wymagają jeszcze doprecyzowania.
Konkurencyjność	Widoczne zmniejszenie obciążeń w głównych sektorach, wynikające ze zobowiązań instytucji europejskich i państw członkowskich. Rozwiązanie najmniej kontrowersyjne z wachlarza żądań rządu brytyjskiego. W tym przypadku żądano ograniczenia nadmiaru regulacji pochodzących z instytucji UE pod pozorem pogłębiania rynku wewnętrznego. W zamian za to proponowano rzeczywiste pogłębienie rynku wewnętrznego.
Suwerenność	Wielka Brytania dążyła do ograniczenia ambicji UE w jej dążeniach do tworzenia „homogenicznej Europy”. Ostatecznie ustalono, że jest wiele miejsca dla każdego państwa członkowskiego do uczestniczenia w procesach integracyjnych na zaakceptowanych przez nie warunkach. Nie zmusza się tu nikogo do dochodzenia do wspólnego celu i akceptowania przyjętych warunków, jeśli jest temu przeciwny. Nie było tu jasności czy Wielka Brytania jest wolna od zobowiązań do uczestniczenia w integracji politycznej UE.
Przywileje socjalne	Wielka Brytania dążyła do ograniczenia przywilejów socjalnych dla pracowników, których dzieci pozostawały poza jej rynkiem, ucząc się w rodzimym kraju. Proponowano tu socjalne opłaty na poziomie tych, które stosuje się w kraju pochodzenia pracownika. Dążono też to ograniczenia przywilejów socjalnych dla osób, które pracowały krócej niż cztery lata na rynku brytyjskim. Porozumienie w tych kwestiach zostało osiągnięte.

Źródło: The President of European Council to the Members of the European Council, Brussels, 2.02.2016, a także: *EU Reform Deal: what Cameron Wanted and what He Got*, 20.02.2016, <http://www.bbc.com/news/uk-politics-eu-referendum-35622105> (12.10.2017).

<sup>1</sup> Bank of England, *How Does Monetary Policy Work?*, <http://www.bankofengland.co.uk/monetary-policy/Pages/how.aspx> (2.10.2017).

<sup>2</sup> R. Bootle, *What is the correct fiscal policy now we want Out?*, „The Telegraph”, 10.07.2016.

Dlaczego doszło do referendum? Dość powszechne jest stanowisko, że od 1975 roku obywatele Wielkiej Brytanii nie mieli okazji wypowiedzieć się na temat swojego stosunku do struktur europejskich i obecności w nich. Politycy brytyjscy reprezentowali pogląd, że członkostwo w UE jest korzystne dla Wielkiej Brytanii. Unia przez lata podlegała jednak ewolucji. Wielka Brytania dołączyła do europejskich struktur integracyjnych, kiedy EWG liczyło 9 państw członkowskich, a jej ludność wynosiła 250 milionów osób. Od tej pory liczba państw wzrosła do 28, z czego 19 posługuje się wspólną walutą euro, w ramach Unii Gospodarczej i Walutowej (UGiW), a ludność przewyższa już liczbę 500 mln. Zmianom ilościowym (liczba państw, wielkość ludności czy skumulowanego PKB) towarzyszą nowe rozwiązania traktatowe i instytucjonalne. Ogólnie można powiedzieć, że układ o wolnym handlu stopniowo, lecz konsekwentnie przekształca się w strukturę zbliżoną do unii politycznej w pełnym jej wymiarze. Rozwiązania takie oznaczają, że rosną wpływy Brukseli nad rozwiązaniami, które dotąd mieściły się w kompetencjach państw członkowskich UE.

Od 1992 roku, kiedy wszedł w życie Traktat z Maastricht<sup>3</sup>, tworząc prawne podstawy dla współczesnej UE, politycy brytyjscy, szczególnie ci reprezentujący nurt konserwatywnego myślenia, zadawali pytanie, czy nie należałoby zastanowić się nad kontynuacją członkostwa w UE, a przynajmniej nie zweryfikować warunków, na jakich jest ono utrzymywane. Te wątpliwości odzwierciedlały odczucia obywateli. W obu przypadkach: obywateli, jak i polityków (konserwatywnych) – można było zaobserwować głęboki podział: na zwolenników pozostania w UE i przeciwników dalszego członkostwa. Długi okres wzrostu gospodarczego odsuwał perspektywę konieczności poszukiwania konkretnych reakcji na te wątpliwości i zastrzeżenia. Dopiero kryzys 2008 roku wymusił powrót do pytań dotyczących wzajemnych więzi między UE i Wielką Brytanią. Dwaj kolejni premierzy Tony Blair i Gordon Brown, obaj reprezentujący Partię Pracy, zapewniali o korzystnym wpływie członkostwa w UE na rozwój gospodarki Wielkiej Brytanii i – co za tym idzie – dobrobyt jej obywateli.

Kiedy w 2010 roku na 10 Downing Street wprowadził się kolejny premier David Cameron, polityka rządu brytyjskiego zaczęła koncentrować się bardziej na reformach wewnętrznych niż na debacie wokół członkostwa w UE. Sam D. Cameron był zwolennikiem pozostania Wielkiej Brytanii w UE. Miał nadzieję, że problemy wewnętrzne i potrzeba reform będą stanowiły wystarczającą

---

<sup>3</sup> Treaty on European Union, L-2985, Brussels, Luxembourg 1992 (podpisany 7.02.1992, wszedł w życie 1.11.1992).

przestrzeń do konsolidacji polityków i stworzenia wspólnego frontu proreformatorskiego. Okazało się jednak, że oceny nastrojów Brytyjczyków były nie do końca trafne. Krytyczna ocena członkostwa w UE wiązała się, w uproszczeniu, z napływem migrantów zarówno z państw UE, jak i spoza nich. Do tego dołączano inne argumenty (koszty finansowania budżetu ogólnego UE, nadmierną ingerencję przepisów UE w rozwiązania stosowane w państwach członkowskich, dążenie do integracji politycznej). Jako dowód fali migracyjnej podaje się często informacje odnoszące się do pracowników z Polski. W 2012 roku rynek pracy Wielkiej Brytanii zasiłowało 29 tys. pracowników z Polski. Biorąc pod uwagę strukturę narodową migrantów, Polacy znajdują się na drugiej pozycji, za Hindusami i przed Pakistańczykami. Statystyki wykazują, że większa fala imigracyjna na rynek Wielkiej Brytanii pochodzi spoza UE (44,1%). Jednolity rynek UE ma podobny udział, niemniej nieco niższy (42,6%)<sup>4</sup>. Można jednak powiedzieć, że migranci mieli wpływ na radykalizację polityki Brytyjczyków. Upowszechniła się opinia, że imigranci zabierają Brytyjczykom miejsca pracy. Z pewnością wielu z nich miało wysokie kwalifikacje. Nie brano tu pod uwagę przepisów dotyczących Wspólnoty Brytyjskiej (British Commonwealth), skąd pochodzi większość pozaunijnej imigracji na rynek brytyjski<sup>5</sup>.

Badania opinii publicznej wskazały, że UKIP (Partia Niepodległości Zjednoczonego Królestwa, założona w 1993 roku) ma poparcie około 15% konserwatywnego elektoratu w Wielkiej Brytanii. Wyniki takie nie zwiastowały porażki D. Camerona w planowanym przez niego referendum. Przewidywano natomiast, że premier będzie musiał stoczyć bój ze swoimi partyjnymi kolegami, przekonując ich do pozostania Wielkiej Brytanii w UE<sup>6</sup>.

Decyzja dotycząca referendum brytyjskiego w sprawie Brexitu krystalizowała się od pewnego czasu, zanim zadecydowano o jego dacie. Początkowo mówiono, że powinno ono odbyć się do końca 2017 roku. Pomysł o referendum brytyjskim zrodził się i dojrzewał w specyficznych warunkach, które z jednej strony dotyczyły całej UE, z drugiej zaś problemów, z jakimi borykały się poszczególne państwa członkowskie, a w szczególności Grecja ze swoim zewnętrznym długiem

---

<sup>4</sup> *Immigration by citizenship*, Eurostat, 2015, [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Immigration\\_by\\_citizenship,\\_2015\\_\(%C2%B9\).png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Immigration_by_citizenship,_2015_(%C2%B9).png) (16.09.2017).

<sup>5</sup> *Migration Statistics Quarterly Report: August 2017*, <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/internationalmigration/bulletins/migrationstatisticsquarterlyreport/august2017#main-points> (16.09.2017).

<sup>6</sup> *Britain and the European Union. Cameron's call to arms. The prime minister faces a tough fight with his own party than with other*, "The Economist", 14.11.2015, s. 30.

i trudnościami jego spłaty. Nad polityką Grecji ciążyła wizja ogłoszenia niewypłacalności i bankructwa<sup>7</sup>, co rzutowało bezpośrednio na percepcję planów reformowania UE, w tym UGiW. Początkowo głównym postulatem Wielkiej Brytanii było zmienienie zapisów traktatu lizbońskiego, a w szczególności tej części, w której odwoływano się do integracji politycznej, co miało prowadzić do narzucenia pewnych rozwiązań parlamentom narodowym przez Brukselę. Drugim warunkiem, który wpłynął na termin organizacji referendum o Brexicie, były wybory parlamentarne w Niemczech (24.09.2017) oraz wcześniejsze wybory prezydenckie we Francji (23.04.2017 i 7.05.2017) i w kilku innych państwach UE (m.in. w Austrii – 15.10.2017). Chodziło o to, żeby problemy podnoszone przez Brytyjczyków nie stały się powodem podziałów i walki na scenie politycznej w innych państwach. Ponadto zakładano, że przyspieszenie referendum będzie rozwiązaniem mobilizującym UE do reform w przededniu obchodów 60. rocznicy powstania organizacji inicjującej integrację europejską. W tym miejscu można przypomnieć, że uroczystości 60-lecia UE miały miejsce w Rzymie wiosną 2017 roku. Przedstawiono wówczas *Białą księgę w sprawie przyszłości Europy*, która zawierała 5 scenariuszy dla UE<sup>8</sup>. Rozwiązania te obejmowały<sup>9</sup>:

- kontynuację dotychczasowej polityki;
- niewychodzenie w integracji poza wolny rynek, czyli rezygnację z ambitnych planów integracji politycznej;
- przyjęcie pewnej dowolności w integracji, co oznacza, że ci, którzy chcą robić razem więcej – robią więcej;
- przyjęcie kryterium dotyczącego jakości wspólnych procesów integracji, co w praktyce oznacza, że robi się mniej, ale efektywniej;
- przyjęcie bardzo optymistycznego rozwiązania, w którym zakłada się wspólne działanie, obejmujące znacznie więcej aspektów niż dotychczas.

Trzeba wyjaśnić, dlaczego w tym miejscu i w kontekście Brexitu podaje się scenariusze odnoszące się do przyszłej integracji UE. Jeden z tych scenariuszy jest zgodny z założeniami integracji zaakceptowanymi przez Wielką Brytanię. Jest to scenariusz zakładający integrację w ramach rynku wewnętrznego. Warto przypomnieć, że to właśnie Wielka Brytania przyczyniła się do pogłębienia integracji

---

<sup>7</sup> *Briefing on euro crisis. There are all too many alternatives. In the first of three pieces on Europe's future we look at Greece's enraged howl of an election, which makes its eventual departure from the euro zone more likely*, "The Economist", 12.05.2012, s. 21.

<sup>8</sup> *Biała księga w sprawie przyszłości Europy. Refleksje i scenariusze dotyczące przyszłości UE-27 do 2025 r.*, Komisja Europejska, COM (2017) 2025, Bruksela, 1 marca 2017.

<sup>9</sup> *Ibidem*, s. 16–25.



i zainicjowała przygotowanie Jednolitego Aktu Europejskiego<sup>10</sup>, który stanowił pierwszą traktatową rewizję Traktatów Rzymskich<sup>11</sup>, a także pogłębił integrację europejską przez uwzględnienie w jej ramach nowych obszarów działalności, wcześniej tym procesem nie objętych. Kiedy wprowadzano jednolity rynek, ekonomiści brytyjscy podkreślali, że takie rozwiązania z czasem będą obowiązywały w całym świecie, przesądzając o kształcie globalizacji. Należy w tym miejscu wyjaśnić, że cztery swobody, które zakłada jednolity rynek, są regulowane przez WTO, czego zakres i podstawy wprowadzają rozwiązania wynegocjowane w ramach GATT podczas ostatniej Rundy, zwanej Urugwajską. Runda Urugwajska była ósmą rundą GATT, liberalizującą wymianę handlową między państwami członkowskimi tej organizacji. Objęła lata 1986–1994 i dotyczyła 123 państw. Liberalizacją podczas najdłuższej rundy GATT objęto: (1) ograniczenie subsydiów rolnych, (2) zniesienie ograniczeń dla przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), (3) otwarcie rynku usług, z włączeniem sfery usług bankowych i ubezpieczeń oraz (4) włączenie ochrony własności intelektualnej<sup>12</sup>. We wszystkich tych czterech sferach brakuje transferu siły roboczej, co w pewnym stopniu jest regulowane jako konsekwencja transferu kapitału. W zapoczątkowanych w 2017 roku negocjacjach WTO uczestniczą 164 państwa<sup>13</sup>. Obecnie trwająca Runda Dohijska rozpoczęła się w listopadzie 2001 roku. W 2008 roku rokowania załamały się z powodu kontrowersji wokół protekcji czy liberalizacji handlu produktami rolnymi i żywnością, usługami, barier pozataryfowych, a także rozwiązań stymulujących wymianę handlową. Równoległe do tej rundy, od 2013 roku prowadzone są negocjacje dotyczące liberalizacji usług, w tym również usług finansowych (TiSA – *Trade in Service Agreement*)<sup>14</sup>. Uczestniczą w tym porozumieniu 23<sup>15</sup> rynki (w tym UE i USA), które stanowią łącznie 70% wymiany handlowej usług na świecie. Zakończenie negocjacji TiSA obniży

<sup>10</sup> The Single European Act (SEA) (podpisany przez 9 państw EWG 17.02.1986, wszedł w życie 1.07.1987).

<sup>11</sup> *Traité instituant la Communauté Économique Européenne instituant la Communauté Economique Européenne et documents annexes* (podpisało 6 państw 25.03.1957, wszedł w życie 1.01.1958).

<sup>12</sup> B. Hoekman, M.M. Kostecki, *Ekonomia Światowego systemu handlu. WTO: zasady i mechanizmy negocjacji*, wydanie 2, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2016; P. Van den Bossche, W. Zdouc, *The Law of the World Trade Organization. Text, cases and materials*, wydanie 4 Cambridge University Press, Cambridge 2017, s. 85.

<sup>13</sup> [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/countries\\_e/org6\\_map\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/org6_map_e.htm) (12.10.2017).

<sup>14</sup> Po raz pierwszy WTO prowadzi negocjacje dla części państw (rynków, zwłaszcza ze stroną jest UE). Układ jest otwarty, co oznacza, że można do niego dołączyć.

<sup>15</sup> Taka informacja jest podana oficjalnie zarówno na stronie UE, jak i w dokumentach WTO, w części z nich można jednak znaleźć informację, że w negocjacjach uczestniczy 50 państw.



koszty transakcji na usługi o 3,4%<sup>16</sup>. Ma to znaczenie dla Wielkiej Brytanii, której gospodarka charakteryzuje się zaawansowaniem pod względem rozwoju gałęzi postindustrialnych, a więc usług i branży TIK (ICT – *Information Communication Technologies*). Warto podkreślić, że Wielka Brytania w swojej polityce handlowej stosuje mniej barier taryfowych<sup>17</sup> niż pozostałe państwa członkowskie UE i są one zdecydowanie niższe w porównaniu z pozostałymi państwami UE. Ponadto jest aktywnym ogniwem w międzynarodowych łańcuchach tworzenia wartości dodanej, co odnosi się zarówno do eksportu, jak i do importu.

Trzy zestawienia, choć zawierają najnowsze dostępne dane na temat miejsca wytwarzania wartości dodanej (VA) i miejsca przeznaczenia eksportowanych towarów, stanowią ilustrację zjawiska sprzed 5 lat. Niemniej wykazują jednak określony trend prowadzący do przenoszenia produkcji fizycznej na rynki pozwalające poprawić konkurencyjność cenową wytwarzanych i sprzedawanych produktów. Aktywne uczestnictwo Wielkiej Brytanii w łańcuchach tworzenia wartości dodanej (GVC) wskazuje na zainteresowanie tego państwa kontaktami z rynkami, w których produkcja przemysłowa może sprzyjać powstawaniu miejsc pracy, wpływając równocześnie na popyt i cenową konkurencyjność. Takie rozwiązanie wskazuje na potrzebę bliższych kontaktów z rynkami rozwijającymi się, co oznacza wolny handel z nimi i przygotowanie ich do przyjmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Wymaga również przygotowania ich do zreformowania administracji, budowy infrastruktury, wykształcenia siły roboczej oraz rozwinięcia sektora zdrowia.

Tabela 1.2. Wartość dodana w eksporcie Wielkiej Brytanii (1995–2011) w rozbiciu na miejsce wytworzenia i sprzedaży (udział % w eksporcie ogólnym)

Wyszczególnienie	Narodowa wartość dodana (VA)	Narodowa wartość dodana (VA) w produktach eksportowanych do państw trzecich	Narodowa wartość dodana (VA) reimportowana	Zagraniczna wartość dodana (VA) w eksporcie
1995	62,4	19,0	0,3	18,2
2011	52,0	24,7	0,4	22,9

Źródło: oficjalna strona WTO, [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/GB\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/GB_e.pdf) (12.10.2017).

<sup>16</sup> *Trade in Service Agreement*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/> (3.10.2017), a także [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd201311\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201311_e.pdf) (3.10.2017).

<sup>17</sup> Wielka Brytania stosuje bariery sanitarne i fitosanitarne (7%) oraz techniczne wymogi (8,5%). W przypadku tych drugich wykorzystana jest tylko połowa, a same rozwiązania zostały wprowadzone w latach 2014–2016. Zob. <https://i-tip.wto.org/goods/Forms/GraphView.aspx> (12.10.2017).

Tabela 1.3. Wartość dodana (ewolucja: zmiany roczne w %) w eksporcie Wielkiej Brytanii w latach 1995–2011 z uwzględnieniem miejsca wytworzenia VA w podziale na Wielką Brytanię – rynek państw rozwijających się i rynek państw rozwiniętych

Wyszczególnienie	Wielka Brytania	Kraje rozwijające się	Kraje rozwinięte
VA wytworzone na rynku narodowym, zawarte w dobrach konsumpcyjnych	4,3	9,6	4,5
VA wytworzone na rynku narodowym, sprzedane na rynku państw trzecich	7,2	14,0	7,8
VA wytworzone na rynku narodowym, reimportowane	6,1	19,8	7,0
VA wytworzone za granicą i stanowiące składnik towarów eksportowanych	7,0	12,4	8,3

Źródło: oficjalna strona WTO, [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/GB\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/GB_e.pdf) (12.04.2017).

Tabela 1.4. Indeks udziału w globalnych łańcuchach wartości dodanej (GVC) w 2011 roku (% udziału w eksporcie ogółem)

Wyszczególnienie	Wielka Brytania	Rozwijające się	Rozwinięte
Ogólny wskaźnik udziału w GVC	47,6	48,6	48,0
Udział typu <i>forward</i>	24,7	23,1	24,2
Udział typu <i>backward</i>	22,9	25,5	23,8

Źródło: oficjalna strona WTO, [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/GB\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/GB_e.pdf) (12.04.2017).

Pora teraz powrócić do scenariuszy dotyczących integracji UE w przyszłości. Drugim scenariuszem, który mógłby zostać zaakceptowany przez Brytyjczyków, jest scenariusz pozwalający na stosowanie elastycznych rozwiązań przez państwa członkowskie. Spośród wymienionych wcześniej scenariuszy, byłyby to scenariusz trzeci, w którym ci, którzy chcą robić razem więcej – robią więcej. W zasadzie Wielka Brytania ze swoimi specyficznymi rozwiązaniami określającymi warunki jej członkostwa, tworzyła przestrzeń dla takich właśnie rozwiązań<sup>18</sup>.

Wielka Brytania rozpoczęła procedurę Brexit przez uruchomienie art. 50(2) traktatu o UE. Zgodnie z zapowiedzią, że procedura wychodzenia z UE rozpocznie

<sup>18</sup> *Special report. The Future of the European Union. The Case for Flexibility*, "The Economist", 25.03.2017.

się pod koniec marca 2017 roku, 29 marca 2017 roku premier Theresa May przekazała przewodniczącemu Donaldowi Tuskowi 6-stronicowy list, w którym uruchamia się oficjalnie procedurę wychodzenia Wielkiej Brytanii ze struktur unijnych. Oznacza to powiadomienie formalne Rady Europejskiej i rozpoczęcie negocjacji, na które państwo członkowskie opuszczające UE ma 2 lata. Po tym okresie przestają obowiązywać traktaty europejskie i wchodzi w życie nowe, wynegocjowane porozumienie.

Przepisy UE nie określają terminu, w jakim państwo powinno uruchomić artykuł 50<sup>19</sup>. Ta okoliczność była wykorzystana przez Wielką Brytanię, gdzie nie spieszo się z uruchamianiem art. 50. Wyniki referendum były znane w czerwcu 2016 roku, a David Cameron złożył rezygnację 23 czerwca 2016 roku<sup>20</sup>. W lipcu 2016 roku stanowisko szefa rządu powierzono Theresie May, dotychczas pełniącej funkcję ministra bezpieczeństwa i spraw wewnętrznych. 14 lipca 2016 roku królowa brytyjska Elżbieta II wydała Theresie May polecenie utworzenia nowego rządu. Procedura ta oznacza powołanie nowego premiera. Na 23 stanowiska ministrów w rekonstruowanym przez premier May rządzie pozostało 17, 6 ministrów musiało opuścić swoje gabinety. Nowym ministrem spraw zagranicznych został polityk zaangażowany w kampanię Brexitu Borys Johnson. Jeśli chodzi o pozostałych członków nowego, zrekonstruowanego gabinetu, ich stosunek do Brexitu był zróżnicowany. Sama Theresa May, podobnie jak wielu ministrów jej rządu, było za pozostaniem Wielkiej Brytanii w UE.

Zanim uruchomiono procedurę Brexitu, w Wielkiej Brytanii odbyły się przyspieszone wybory parlamentarne, które zarządziła obecna pani premier. Wyniki tych wyborów można ocenić jako odzwierciedlenie brytyjskich nastrojów wywołanych przez kampanię wokół referendum na temat Brexitu.

Frekwencja podczas wyborów była relatywnie wysoka i wyniosła 68,7%. Dla porównania podają frekwencję podczas referendum w sprawie Brexitu – 72,2%. Warto w tym miejscu zauważyć, że choć większość ekspertów jest zdania, iż uruchomienie procedury wynikającej z zastosowania art. 50 TEU jest odwracalne, to opinie o tym, kto może tego dokonać, są podzielone. W grę wchodzi bowiem takie opcje jak: samodzielne państwo, które uruchomiło art. 50, Komitet Parlamentu Europejskiego w sprawie Brexitu oraz Komisja Europejska.

---

<sup>19</sup> <https://www.ceps.eu/publications/procedural-steps-towards-brexit> (3.10.2017).

<sup>20</sup> <http://www.telegraph.co.uk/news/2016/06/24/david-cameron-announces-his-resignation---full-statement/> (3.10.2017).

Tabela 1.5. Wyniki przyspieszonych wyborów parlamentarnych w Wielkiej Brytanii z 8 czerwca 2017 roku

Partia	Liczba uzyskanych miejsc	Zmiana w stosunku do wyników z 2015 roku	Udział w %	Zmiany % w stosunku do wyników z 2015 roku
Partia konserwatywna (Torysi – Cons)	318	-13	42,4	+5,5
Partia Pracy (Lab)	262	+30	40,0	+9,5
Liberalni Demokraci (LD)	12	+4	7,4	-1,7
Szkocka Partia Narodowa (SNP)	35	-21	3,0	-1,7
Partia Niepodległości Zjednoczonego Królestwa (UKiP)	0	-1	1,8	-10,8
Partia Zielonych (GRN)	1	0	1,6	-2,1

Źródło: BBC election results 2017, <http://www.bbc.com/news/election/2017/results> (12.09.2017).

Tabela 1.6. Wyniki regionalne referendum w sprawie Brexit

Głosowanie w % oddanych głosów					
Region	Zostać	Wyjść	Region	Zostać	Wyjść
Południowa Walia	48,2	51,8	Północno-wschodnia Anglia	42,0	58,0
Wschodnia Anglia	43,5	56,5	Północno-zachodnia Anglia	46,3	53,7
Południowo-Zachodnia Anglia	47,5	52,6	Zachodnio-środkowa Anglia	40,7	59,3
York i Humber	42,3	57,7	Walia	47,5	52,5

Źródło: <http://www.telegraph.co.uk/news/2016/06/24/what-can-we-learn-from-the-eu-referendum-results/> (12.09.2017).

Konsekwencje Brexitu obejmują różne dziedziny i sfery. Mogą dla Zjednoczonego Królestwa oznaczać wystąpienie ze struktur Zjednoczonego Królestwa Szkocji (38,0% opuścić, 62,0% – pozostać) i Irlandii Północnej (44,2% – opuścić, 55,8% – pozostać), gdzie wynik głosowania wskazywał na wybór członkostwa w UE, a nie na opuszczenie struktur unijnych. W konsekwencji można zakładać zjednoczenie dwóch Irlandii, co będzie prowadziło do powstania granicy między Irlandią Północną a Wielką Brytanią. Kalkulacje przeprowadzone dla wymiany handlowej między UE i Wielką Brytanią zakładają wzrost cen,

związany z podrożeniem importu z rynku unijnego, gdzie eksportuje się większość produktów brytyjskich i skąd sprowadza się *gros* importu. Szacunkowo ocenia się, że koszty wyniosłyby 4576 mln GBP<sup>21</sup>. UE to 47% brytyjskiego eksportu i 51,9% brytyjskiego importu<sup>22</sup>. Brexit może oznaczać potrzebę renegotjowania co najmniej 50 umów o warunkach handlu, które obecnie określone są w ramach Europejskiej Polityki Handlowej (EPH). Zanim te umowy zostaną wynegocjowane, dostawy będą realizowane przy użyciu średniego poziomu taryf celnych stosowanych w Wielkiej Brytanii<sup>23</sup>.

## 1.2. Wielka Brytania i początek integracji europejskiej

Wielka Brytania postrzegana jest jako państwo europejskie, które znalazło się na uboczu procesu integracji europejskiej. Jedni twierdzili, że Wielka Brytania miała przerost ambicji jako państwo, które kiedyś posiadało wielkie wpływy w świecie. Inni wyjaśniali, że na decyzję o nieuczestniczeniu w integracji miało wpływ wyspiarskie położenie Zjednoczonego Królestwa. Można jednak postawić też inną jeszcze tezę. Wielka Brytania była inicjatorem integracji europejskiej. Winston Churchill w swym słynnym wystąpieniu wygłoszonym w Zurichu 19 września 1946 roku powiedział<sup>24</sup>:

Musimy w Europie zbudować coś podobnego do Stanów Zjednoczonych. Struktura Stanów Zjednoczonych Europy, jeśli dobrze i z przekonaniem skonstruowana, przyczyni się do tworzenia potencjału materialnego (uczestników), obniżając znaczenie pojedynczego państwa. Jeśli na początku wszystkie państwa w Europie nie chcą lub nie mogą dołączyć do Unii, musimy mimo wszystko przejść do łączenia i wspierać współdziałanie tych, którzy chcą, i tych, którzy mogą<sup>25</sup>.

W zależności od tego, w jakim kontekście umieści się ten cytat i w jakim celu się go użyje, może on służyć zarówno zwolennikom, jak i przeciwnikom integracji

<sup>21</sup> Wyliczenia te dotyczą wartości wymiany Wielkiej Brytanii w 2015 roku i oparte są na zastosowaniu ceł dla towarów sprowadzanych bezcłowo z rynku państw UE. Koszty te mogą być wyższe przy założeniu, że państwa posiadające umowy o wolnym handlu z UE również zaczną dostarczać towary, których dostawa będzie wymagała oclenia. Zob. <http://tariffdata.wto.org/ReportersAndProducts.aspx> (12.10.2017).

<sup>22</sup> [http://stat.wto.org/CountryProfiles/GB\\_e.htm](http://stat.wto.org/CountryProfiles/GB_e.htm) (23.10.2017).

<sup>23</sup> [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/GB\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/GB_e.pdf) (20.10.2017).

<sup>24</sup> *The History of the European Union. The European Citizenship*, <http://www.historiasiglo20.org/europe/antecedent2.htm> (14.10.2017).

<sup>25</sup> Tłumaczenie własne, w oparciu o tekst oryginalny.

europiejskiej<sup>26</sup>. Taką też dwojaką i niejednoznaczną rolę pełnił on w kampanii poprzedzającej czerwcowe referendum z 2016 roku, którego rezultat zadecydował o uruchomieniu art. 50<sup>27</sup>.

Mimo dość jednoznacznej opinii na temat integracji europejskiej wyrażonej przez ówczesnego premiera Wielkiej Brytanii warto podkreślić, że żadne z państw, które współdecydowały o kształcie Europy po II wojnie światowej (Jałta<sup>28</sup>, Poczdam<sup>29</sup>), a – co za tym idzie – również o podziale Niemiec, nie uczestniczyło we wstępnych fazach integracji europejskiej. Jej celem było z jednej strony zintegrowanie dwóch państw, które dzieliła długa historia wojen, czyli Niemiec i Francji, oraz stworzenie takiego modelu współpracy, który sprawi, że nie będą one zagrażały zarówno sobie nawzajem, jak i swoim mniejszym i słabszym sąsiadom. W. Churchill wymieniany jest jako jeden z jedenastu „ojców integracji” europejskiej. Oprócz niego wskazuje się: K. Adenauera, J. Becha, J.W. Beyena, A. De Gasperiego, W. Hallsteina, S. Mansholta, J. Monneta, R. Schumana, P.-H. Spaaka, A. Spinelli.

Nie rozstrzygając o roli Churchilla, który jest powszechnie uznawany za jednego z twórców integracji europejskiej, warto przypomnieć, jak i kiedy Wielka Brytania dołączyła do EWG/UE i jaką rolę odegrała w integracji europejskiej. Wcześniej jednak należy przypomnieć rolę polityków brytyjskich, którzy pełnili różne odpowiedzialne funkcje w organizacjach międzynarodowych, co pozwalało publicznie prezentować pewne idee i koncepcje prowadzące do ich realizacji.

W 1948 roku powstała organizacja OEEC (Organization for the European Economic Cooperation – Europejska Organizacja Współpracy Gospodarczej). Jej celem było koordynowanie przepływu i wykorzystania środków przekazywanych przez USA w ramach Planu Marshalla<sup>30</sup> dla osłabionej i zrujnowanej podczas działań II wojny światowej Europy. Środki te i koordynacja ich wykorzystania

<sup>26</sup> E. Heath, *A Euro-Sceptic? Churchill? Never*, „Independent”, 26.09.1996.

<sup>27</sup> D. Lawson, *Would Churchill have surrendered our sovereignty to the EU? Never?*, „Daily Mail”, 7.03.2016.

<sup>28</sup> Konferencja jałtańska, zwana też krymską, miała miejsce 4–11.02.1945 w Jałcie na Krymie. Uczestniczyli w niej przedstawiciele Wielkiej Trójki: prezydent Stanów Zjednoczonych – Franklin Delano Roosevelt, premier Wielkiej Brytanii – Winston Churchill, przywódca ZSRR – Józef Stalin.

<sup>29</sup> Spotkanie Wielkiej Koalicji antyhitlerowskiej, które odbyło się 17.07.1945.

<sup>30</sup> European Recovery Program (ERP) przez okres czterech lat (8.04.1948–8.04.1952) udostępnił 13 mld USD (w przybliżeniu 132 mld USD zgodnie z dzisiejszym kursem – październik 2017). Plan Marshalla był pomocą gospodarczą na rzecz odbudowy państw z Europy Zachodniej po zniszczeniach II wojny światowej. Oprócz tego miał spełnić też dodatkowe cele: usunąć bariery dla handlu, modernizować przemysł, ograniczyć rozprzestrzenianie się komunizmu, stworzyć warunki dla rozwoju. Celem Planu Marshalla było zniesienie barier w ramach wymiany handlowej między poszczególnymi rynkami,

miały m.in. na celu przygotowanie integracji europejskiej. Początkowo OEEC liczyła 18 państw członkowskich<sup>31</sup>. Kierowana była przez francuskiego ekonomistę, polityka i dyplomatę Roberta Marjolin. Pomoc świadczona w ramach Planu Marshalla odrzucona została przez ZSRR i państwa należące do jego strefy wpływów, gdzie również zaoferowano wsparcie przy rekonstrukcji i odbudowie. Podobne instrumenty finansowe zaoferowano ChRL i Korei. W obu tych przypadkach stosowano jednak inne nazewnictwo pomocy (nie był to Marshall Plan). Pomoc amerykańska przez oba te państwa, podobnie jak w przypadku ZSRR, została odrzucona.

Pomoc z OEEC załamała się nagle po 1952 roku wraz z zakończeniem Planu Marshalla i zmianą strategii bezpieczeństwa z rozwoju na NATO. Wcześniejsza polityka bezpieczeństwa, która stanowiła mieszankę pomocy gospodarczej z pomocą wojskową oferowaną i realizowaną w ramach OEEC została zastąpiona z początkiem 1952 roku przez Wspólną Agencję Bezpieczeństwa (MSA – Mutual Security Agency), co okazało się ostatecznie dość niefortunnym posunięciem. Zagrożenie wojskowe odwróciło uwagę w sferze bezpieczeństwa od kwestii rozwojowych i skierowało ją ku współpracy polityczno-obronnej. Skutkiem tej zmiany stała się inflacja, a także problem zaopatrzenia w niezbędne surowce. Wszystkie te zmiany spowodowały, że wzrosło zainteresowanie NATO, w tym również jego Komitetem Gospodarczym. Politycy brytyjscy mieli nadzieję, że będzie on mógł z czasem zastąpić OEEC. We wrześniu 1951 roku na konferencji w Ottawie, zwołanej przez specjalny komitet (J. Monnet, W.A. Harriman, E.N.A. Plowden), osiągnięto kompromis prowadzący do rozwiązania problemu wzrostu gospodarczego państw NATO, uwzględniającego możliwości każdego z członków. Zdecydowano, że OEEC będzie zajmowało się problemami gospodarczymi, włączając w to również działanie samego NATO. Przyjęto też, że zostaną powołane do życia autonomiczne agencje, których celem będzie uzupełnienie funkcji OEEC.

Plan Marshalla był czynnikiem stymulującym wzrost wydajności na poziomie przedsiębiorstw. W 1952 roku pod auspicjami OEEC przygotowano program wzrostu wydajności, który koordynowała Europejska Agencja Wydajności.

---

stymulowanie wzrostu wydajności w wyniku konkurencji i przyjęcia innowacyjnych rozwiązań w organizacji i technologii produkcji oraz integracji europejskiej.

<sup>31</sup> Członkami OEEC były: Austria, Belgia, Dania, Francja, Grecja, Holandia, Islandia, Irlandia, Włochy, Luksemburg, Norwegia, Portugalia, Szwecja, Szwajcaria, Turcja, Wielka Brytania, Zachodnie Niemcy (początkowo reprezentowane przez brytyjską i amerykańską strefę okupacyjną – Bizone oraz francuską strefę okupacyjną). Anglo-amerykańska strefa wolnego miasta Triest była również początkowo członkiem OEEC, do momentu włączenia jej do Włoch po odzyskaniu przez nie suwerenności.



Projekt ten w dużym stopniu finansowany był ze środków amerykańskich. Zorganizowano wizyty szkoleniowe dla ponad 3000 specjalistów i kilku setek rolników z 15 różnych państw europejskich, którzy w ponad 500 zespołach odwiedzili fabryki i farmy w USA.

Pod koniec 1957 roku w ramach inicjatywy OEEC powstała Europejska Agencja Nuklearna. Jej celem było przygotowanie konwencji tworzącej podstawy do kontroli wykorzystania atomowej technologii jako źródła energii. Jeszcze w tym samym roku OEEC przygotowało ramy do wynegocjowania międzynarodowej umowy określającej warunki utworzenia Europejskiej Strefy Wolnego Handlu. Jej celem było zbliżenie Wspólnego Rynku Szóstki i pozostałych członków OEEC w ramach przygotowanej wielostronnej umowy. Po podpisaniu Traktatu Rzymskiego 25 marca 1958 roku w październiku tego samego roku został powołany międzyrządowy komitet składający się z ministrów reprezentujących państwa członkowskie. Przewodniczył mu Reginald Maudling<sup>32</sup>. Miał on za zadanie doprowadzić do rozpoczęcia wzajemnych negocjacji.

Pierwsze hasło o integracji europejskiej po II wojnie światowej padło z ust premiera Winstona Churchilla. Początków integracji tradycyjnie dopatrujemy się w inicjatywnie znanej jako Plan Plevena z października 1950 roku. Przewidywano w nim powołanie do życia trzech Wspólnot: Europejskiej Wspólnoty Obronnej ze wspólną armią (EWO – European Defense Community), Europejskiej Wspólnoty Politycznej (EWP – European Political Community) oraz Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali (EWWiS – European Coal and Steel Community). Ostatecznie szczegółowy projekt został przygotowany w 1952 roku i miał stanowić podstawę integracji politycznej i wojskowej 6 państw europejskich: Francji, Niemiec Zachodnich, Włoch, Belgii, Holandii i Luksemburga (czyli trzech państw Beneluksu). Wielka Brytania wyraziła brak zainteresowania tą inicjatywą. Plan został odrzucony przez Zgromadzenie Narodowe Francji. Pozostałe państwa zdecydowały się na to rozwiązanie. Z proponowanej trójki organizacji europejskich przyjęto jedynie EWWiS. Była to organizacja ponadnarodowa, która integrowała potencjały europejskie w zakresie produkcji węgla i stali, a więc można ją uznać za pierwowzór struktur integracji europejskiej. Zamiast powołania do życia EWP i EWO państwa europejskie zaakceptowały koncepcję przyjęcia do powstałego w 1949 roku NATO Niemiec (1955).

Posunięcie to zadecydowało o przyspieszeniu integracji politycznej i militarnej w tzw. Bloku Wschodnim. Układ Warszawski podpisano 14 maja 1955 roku,

---

<sup>32</sup> Brytyjski polityk, który piastował wiele stanowisk rządowych.



a wszedł on w życie niemal miesiąc później – 4 czerwca. Wschód integrował się w odwrotnej kolejności niż Zachód. Na Zachodzie najpierw powołano do życia NATO (1945), a dopiero po stworzeniu podstaw dla wzajemnego zaufania (zastosowanie tych samych definicji w odniesieniu do wydatków wojskowych) przesunięto procesy integracyjne na sferę gospodarczą. Na Wschodzie współpraca gospodarcza była łatwiejsza do osiągnięcia dla państw, które znalazły się po II wojnie światowej w strefie wpływów ZSRR. RWPG powstało w styczniu 1949 roku w efekcie ustaleń konferencji moskiewskiej (5–8.01.1949). Tworzyło ją początkowo 6 państw (Bułgaria, Czechosłowacja, Polska, Rumunia, Węgry i ZSRR), lecz jeszcze w 1949 roku dołączyła Albania, a w 1950 – NRD. Siedziba RWPG znajdowała się w Moskwie. EWG powstała w styczniu 1958 roku na mocy traktatów rzymskich. Za początek integracji gospodarczej uważa się jednak powołanie do życia EWWiS, pierwszej ponadnarodowej organizacji międzynarodowej. EWG było organizacją międzyrządową podobnie jak Unia Europejska. Niemniej jednak wraz z procesami pogłębiania integracji europejskiej państwa członkowskie delegowały na poziom międzynarodowy EWG/UE coraz więcej praw suwerennych. Początek stanowiła polityka handlowa, za nią w ślad poszła polityka monetarna państw tworzących UGiW.

Wielka Brytania uczestniczyła w tym czasie w tworzeniu drugiej co do ważności strefy wolnego handlu w Europie Zachodniej. EFTA powstała 3 maja 1960 roku na podstawie konwencji sztokholmskiej (podpisanej w styczniu 1960). Członkami EFTA były: Austria, Dania, Norwegia, Portugalia, Szwecja i Wielka Brytania. Gdy powstawała EFTA, wiadomo było, że państwa skandynawskie czy kontynentalne państwa neutralne (takie jak Austria) nie zostaną członkami EWG. Państwa skandynawskie i Austria mogły zintegrować się szybciej i głębiej niż bardziej zróżnicowane gospodarki EWG. Wielka Brytania odegrała rolę inicjatora integracji i poprowadziła państwa EFTA do integracji z EWG/UE. Obecnie członkami zrzeszonymi w EFTA są: Islandia, Liechtenstein, Norwegia i Szwajcaria. Ugrupowanie to określane jest jako rEFTA (Rest of EFTA – pozostałe państwa EFTA). UE z EFTA tworzą od 1995 roku EOG (Europejski Obszar Gospodarczy<sup>33</sup>), co oznacza uwzględnienie w państwach EFTA czterech swobód wpro-

---

<sup>33</sup> Szwajcaria podpisała indywidualnie umowę z UE. Pozostałe państwa negocjowały warunki umowy z UE wspólnie. W efekcie wszystkie państwa rEFTA objęte są czterema swobodami transferu: towarów, kapitału, usług i ludzi. W praktyce oznacza to, że towar znajdujący się na rynku jednego z państw EOG jest towarem, który swobodnie może być sprzedawany na rynku każdego z państw tworzących EOG, w tym wszystkich państw UE. Ma to szczególne znaczenie w kontekście rozbudowanej sieci umów o wolnym handlu państw EFTA.

dzonych w ramach jednolitego rynku (*Single European Market*). Warto wyjaśnić, że państwa EFTA są strefą wolnego handlu, a państwa UE stanowią unię celną. Różnica między jednym a drugim rozwiązaniem sprowadza się do polityki handlowej, która w przypadku EFTA ma charakter autonomiczny, co oznacza, że państwa członkowskie EFTA ustalają niezależnie i samodzielnie swoją politykę handlową (w tym wysokość taryf i stosowane bariery pozataryfowe). W przypadku UE polityka handlowa ustalana jest na poziomie organizacji, a więc UE w swej polityce stosuje jednolite stawki celne, a ponad to dąży też do harmonizacji wielu barier pozataryfowych.

Państwa EFTA powoli dołączały do EWG/UE. Pierwszy taki ruch został wykonany przez Wielką Brytanię, Danię i Irlandię w styczniu 1973 roku. Drugie poszerzenie o państwa EFTA dotyczyło Grecji, Portugalii i Hiszpanii (1981–1986). Z kolei trzecie poszerzenie o kolejne państwa EFTA odbyło się w 1995 roku. Objęło: Austrię, Finlandię i Szwecję. W 1994 roku powołano do życia Europejski Obszar Gospodarczy, który łączy rynek UE z rynkiem państw EFTA, umożliwiając między nimi swobodny przepływ towarów, usług, kapitału i ludzi. Inaczej mówiąc UE i EFTA, tworzą jednolity rynek wewnętrzny.

### 1.3. Członkostwo Wielkiej Brytanii w EWG/UE

Wielka Brytania odegrała więc ważną rolę w integracji europejskiej. Obejmuje to wyjście z koncepcją integracji (Churchill), przygotowanie państw neutralnych do dołączenia do głównego nurtu integracji (EFTA) przy zastosowaniu takich rozwiązań, które mogą być użyte w przyszłości do ewentualnego „złamania oporu” przeciwko kontynuacji procesu otwierania gospodarek na wymianę handlową z trzecimi państwami, spoza UE czy EFTA. Wielka Brytania, korzystając ze swojej specjalnej pozycji w procesach integracji europejskiej, podprowadziła wiele państw trzecich do bliższych kontaktów z EWG/UE. Przykładem tego mogą być rozwiązania zastosowane dla poszczególnych państw należących do Brytyjskiej Wspólnoty Państw (*British Commonwealth*).

Stając się członkiem EWG w latach 70., Wielka Brytania wpłynęła na wiele rozwiązań, które zostały wprowadzone w UE. Przykładem jednego z nich może być Jednolity Akt Europejski (*Single European Act*). Dokument ten stanowił pierwszą zasadniczą zmianę traktatu rzymskiego z 1957 roku stawiał przed Wspólnotą Europejską cel, jakim było utworzenie rynku wewnętrznego przed 31 grudnia 1992 roku. Oprócz zasadniczych zmian w warunkach współdziałania rynków

państw członkowskich EWG dokument ten wprowadzał założenia współpracy politycznej Wspólnot, czego dowodem było zdefiniowanie podstaw dla Wspólnej Polityki Zagranicznej i Bezpieczeństwa (*Common Foreign and Security Policy* – CFSP). SEA/JAE został podpisany w Luksemburgu 17 lutego 1986 roku i w Hadze 28 lutego 1986 roku. Traktat wszedł w życie 1 lipca 1987 roku w ramach działań Komisji Europejskiej, która była kierowana wtedy przez Jacquesa Delorsa. Jednolity Akt Europejski zawierał rozwiązania zaproponowane przez komisję powołaną podczas szczytu WE w Fontainebleau, kierowanego przez polityka irlandzkiego Jamesa Dooge’a. Komisja została nazwana Komisją Dooge’a od nazwiska jej przewodniczącego. Przygotowała ona *Raport dla Rady Europejskiej na temat reform dotyczących pogłębiania integracji europejskiej*<sup>34</sup>. W składzie Komitetu przygotowującego raport znaleźli się:

- James Dooge (przewodniczący Komitetu) reprezentujący Garreta Fitzgeralda, premiera Irlandii;
- Jean Dondelinger reprezentujący Jacquesa Santera, prezydenta rządu w Luksemburgu;
- Maurice Faure reprezentujący Francois Mitterranda, prezydenta Republiki Francji;
- Mauro Ferri reprezentujący Bettino Craxiego, prezydenta Włoskiej Rady Ministrów;
- Fernand Herman reprezentujący Wilfrieda Martensa, premiera Belgii;
- Otto Möller reprezentujący Poula Schlutera, premiera Danii;
- Ioannis Papantoniou reprezentujący Andreasa Papandreou, premiera Grecji;
- Malcolm Rifkind reprezentujący Margaret Thatcher, premier Zjednoczonego Królestwa;
- Carlo Ripa di Meana reprezentujący Jacquesa Delorsa, przewodniczącego Komisji Europejskiej;
- Jorgen Ruhfus reprezentujący Helmuta Kohla, kanclerza RFN;
- Wilhem van Eekelen reprezentujący Ruud Lubbers, premiera Holandii.

W skład zespołu powołanego *ad hoc* wchodziły dodatkowo trzy osoby tworzące sekretariat Komitetu: Katherine Meenan, Yvon Quintin i Alain van Soling.

Można zatem powiedzieć, że przedstawiciel Wielkiej Brytanii miał wpływ na tworzenie koncepcji rynku wewnętrznego UE, zastosowanych w procesie dochodzenia do rynku wewnętrznego rozwiązań i metod kontroli realizacji

---

<sup>34</sup> Ad hoc Committee for Institutional Affairs Report to the European Council, Brussels, 29–30 March 1985.

planowanych zamierzeń. To samo może znaleźć potwierdzenie w składach personalnych trzech Kolegiów Jacquesa Delorsa, które nadzorowały tworzenie rynku wewnętrznego i doprowadziły do przyjęcia Traktatu z Maastricht. W nich również Wielka Brytania nie tylko była reprezentowana, lecz jej przedstawiciele byli także bezpośrednio odpowiedzialni za określone działania związane z wymianą handlową, konkurencją, instytucjami itp.

Tabela 1.7. Udział Wielkiej Brytanii w trzech kolejnych kolegiach kierowanych przez Jacquesa Delorsa i ich funkcje

Funkcja	Nazwisko	Zakres tematyczny odpowiedzialności	Partia
Delors I: 1985–1988			
Wiceprezydent Komisji Europejskiej	Lord Cockfield	rynek wewnętrzny, prawo podatkowe i cła	Partia Konserwatywna
Komisarz dyrektoriatu	Stanley Clinton Davis	środowisko, ochrona konsumenta i transport	Partia Pracy
Delors II: 1989–1992			
Wiceprezydent Komisji	Sir Leon Brittan	konkurencja i instytucje finansowe	Partia Konserwatywna
Komisarz dyrektoriatu	Bruce Millan	polityka regionalna	Partia Pracy
Delors III: 1993–1994			
Wiceprzewodniczący Komisji	Sir Leon Brittan	zewnętrzne stosunki gospodarcze i polityka handlowa	Partia Konserwatywna
Komisarz dyrektoriatu	Bruce Millan	polityka regionalna	Partia Pracy

Źródło: zestawienie własne.

Funkcje pełnione przez przedstawicieli rządu Wielkiej Brytanii wyraźnie wskazują na zainteresowanie tego państwa polityką handlową i rozwiązaniami w niej zastosowanymi. W publikacjach naukowych, jakie ukazywały się w tym czasie w Wielkiej Brytanii, wielu ekonomistów wskazywało na to, że rozwiązanie, które zostało zastosowane przy tworzeniu Jednolitego Rynku UE z czasem zostanie zastosowane w skali globalnej.

Jednolity Rynek (znany też Rynkiem Wewnętrznym) stanowił proces pogłębiania integracji europejskiej, który był podstawą do wprowadzenia Unii Walutowej. Nie rozwodząc się nad tym twierdzeniem, można zwrócić uwagę na kilka aspektów, które zostały wprowadzone przez JAE i przyczyniły się do sformułowania Traktatu z Maastricht, wyznaczającego etapy tworzenia Unii Walutowej.

Działania te obejmują utworzenie wewnętrznego rynku przez wprowadzenie czterech swobód: transferu towarów, usług, kapitału i ludzi<sup>35</sup> (z wszystkimi ograniczeniami, które wyniknęły z praktycznej realizacji tej koncepcji, czego najpoważniejszym ograniczeniem był brak całkowitej liberalizacji usług<sup>36</sup>). Liberalizacja usług według WTO sprzyja<sup>37</sup>:

- tworzeniu korzyści związanych ze wzrostem efektywności, wydajności, wpływa na koszty i – co za tym idzie – również na ceny;
- gwarantuje rozwój;
- przekłada się na oszczędności;
- przyspiesza innowacje;
- poprawia jawność i przewidywalność podejmowanych działań;
- przyspiesza transfer technologii.

Brytyjczycy uczestniczyli w tworzeniu rynku wewnętrznego, odgrywając w tym procesie ważną rolę. Nie byli zachwyceni brakiem realizacji zakładanych w JAE założeń dotyczących tworzenia rynku wewnętrznego, co w szczególności odnosi się do usług. Dla Zjednoczonego Królestwa ważna jest liberalizacja usług rynku kapitałowego i bankowego. Widoczne jest też to, że Wielka Brytania zaakceptowała pewien zakres integracji w sferze polityki, który był wprowadzony przez JAE. Niemniej jednak dalsze posunięcia, które wprowadzał Traktat z Maastricht, nie zyskały już tak pełnej aprobaty ze strony Wielkiej Brytanii, chociaż przez pewien czas, konkretnie przez dwa lata, Wielka Brytania, mimo zastosowanego rozwiązania *opt-out* z UGiW, stabilizowała swój kurs w mechanizmie stabilizacji kursu ERM (*Exchange Rate Mechanism*), a po finansowym kryzysie UE, kiedy funt został wyprowadzony z ERM<sup>38</sup>, Wielka Brytania nadal przestrzegała zasad stabilizacji kursu na zewnątrz mechanizmu i kierowała się w swej polityce gospodarczej wytycznymi, które odpowiadały kryteriom konwergencji (monetarnym i fiskalnym), oraz posiadała niezależny Bank Centralny (Bank of England<sup>39</sup>).

---

<sup>35</sup> Service Directive (Bolkestein)/Internal Market, <https://www.etuc.org/issue/services-directive-bolkestein-internal-market?page=5> (27.10.2017).

<sup>36</sup> B. Hoekman, A. Matoo, *Services Trade Liberalization and Regulatory Reform*, Re-investigating International Cooperation, Policy Research Working Paper no. 5517, The World Bank, Poverty Reduction and Economic Management Network, International Trade Department and Development Research Group Trade and Integration Team, January 2011.

<sup>37</sup> [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/gats\\_factfiction3\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gats_factfiction3_e.htm) (27.10.2017).

<sup>38</sup> W październiku 1990 roku Wielka Brytania wprowadziła funt brytyjski do ERM, dwa lata później 16 września 1992 roku zawieszono uczestnictwo w ERM.

<sup>39</sup> Jeden z najstarszych banków centralnych, drugi po Sveriges Riksbank, a ósmy w ogóle bank w świecie, założony w 1694 roku, znacjonalizowany po II wojnie światowej w 1946 roku i uniezależniony od rządu i jego polityki w ramach reform, które przeprowadzono w państwach członkowskich UE,

Dołączenie do ERM było różnie interpretowane przez ekonomistów i polityków. Z jednej strony wskazywało na stosunek Wielkiej Brytanii do integracji europejskiej, co można było interpretować jako poparcie dla podejmowanych inicjatyw (John Major). Z drugiej strony inni politycy (Norman Lamont) krytykują jej obecność w ERM, starając się tłumaczyć takie posunięcie wyłącznie politycznymi argumentami.

N. Lamont został zapamiętany jako polityk, który wyprowadził brytyjskiego funta z ERM, a wkrótce potem stracił też swój mandat w parlamencie. Lamont, podobnie jak premier M. Thatcher, był przeciwnikiem uczestnictwa Wielkiej Brytanii w UGiW. Jako świeżo mianowany szef skarbu wspierał wcześniejszą politykę Johna Majora, prowadzącą do wynegocjowania opcji pozostania poza UGiW. Negocjacje nowego traktatu (Traktatu z Maastricht) rozpoczęto pod koniec 1990 roku. Pierwszym ich etapem były comiesięczne spotkania ministrów finansów państw członkowskich. Podczas międzyrządowej konferencji w Rzymie, która odbyła się 15 grudnia 1990 roku, N. Lamont stwierdził: „pozostanę nieprzekonany co do tego, że potencjalne korzyści wspólnej waluty są tak duże, jak to przedstawiają jej zwolennicy”. Podczas jednego z posiedzeń Komitetu Obrony i Polityki Zagranicznej, w styczniu 1991 roku N. Lamont przedstawił trzy cele, które jego zdaniem powinny zostać zrealizowane podczas negocjacji traktatu. Pierwszy miał zagwarantować swobodę wyboru Wielkiej Brytanii w kwestii dołączenia lub pozostawania poza UGiW; drugi cel sprowadzał się do tego, że nie było żadnych dodatkowych warunków w odniesieniu do klauzuli *opt-out* w przypadku Wielkiej Brytanii; trzeci z kolei miał oznaczać, że Wielka Brytania nie będzie miała żadnych wiążących ją zobowiązań, kiedy inne państwa będą przygotowywały się do UGiW. Silnym oponentem trzeciego warunku, postawionego przez N. Lamonta, był Douglas Hurd, baron Westfalii, sekretarz odpowiedzialny za politykę zagraniczną (1989–1995).

Hurd zgadzał się z koncepcją premiera Johna Majora. W obu przypadkach, zarówno premier, jak i sekretarz stanu, nie widzieli przeciwwskazań dla zamieszczenia w traktacie zapisu dotyczącego warunku uczestnictwa w ERM. N. Lamont

---

przygotowując je do UGiW. Bank Anglii stał się instytucją niezależną w 1998 roku. Decydują o tym zastosowane rozwiązania prawne powodujące, że Bank Anglii jest w pełni własnością Agencji Skarbu. Bank jest jednym z ośmiu operujących na rynku brytyjskim, który posiada autoryzację na druk pieniędzy. Zajmuje pod tym względem pozycję monopolistyczną na rynku Walii i Kornwalii i reguluje druk pieniądza w Szkocji i Północnej Irlandii. Polityka monetarna Zjednoczonego królestwa jest zarządzana przez Komitet Polityki Monetarnej. Agencja Skarbu ma pewien zakres kompetencji wydawania zaleceń Bankowi Anglii, “jeśli jest to konieczne i podyktowane interesem społecznym, a także wynika ze skrajnych warunków gospodarczych”. Takie zalecenia wymagają zatwierdzenia przez parlament w ciągu 28 dni.

odrzucał jednak ich sprzeciw, nie starając się nawet zbytnio rozwiać ewentualnych wątpliwości. Na którymś z kolejnych spotkań ministrów finansów i banków centralnych powiedział swoim partnerom z pozostałych państw członkowskich UE, że Wielka Brytania nie zgodzi się na zapis, że członkostwo w ERM jest warunkiem postawionym w przygotowywanym traktacie. Wobec tego zapis o tym warunku został usunięty z powstającego traktatu.

Warto jednak pamiętać, że członkostwo w ERM wymuszało utrzymanie parytetu do marki niemieckiej i zastosowanie polityki antyinflacyjnej Deutsche Bundesbanku. Można w tym miejscu starać się odpowiedzieć na pytanie, czy polityka ta była bardziej, czy mniej skuteczna w utrzymaniu deficytu budżetowego pod kontrolą, z czym Wielka Brytania miała kłopoty. Utrzymanie parytetu kursu waluty wobec marki niemieckiej było alternatywą dla płynnego kursu. Każde z tych rozwiązań ma zarówno swoje zalety, jak i wady. Wszelka decyzja wpływa na możliwości eksportu i importu, decyduje o wartości kursu waluty, jej implikacje odczuwa się w obrotach giełd londyńskiego *city*. Warto przypomnieć, że obecność w ERM była warunkiem dołączenia do UGiW. Stabilizowanie kursu poza ERM i polityka antyinflacyjna na zasadach autonomicznych są łatwiejsze w warunkach uczestnictwa w ERM niż poza tym mechanizmem. Obecnie Wielka Brytania, podobnie jak i pozostałe państwa członkowskie UE, nie ma problemu z inflacją, zмага się jednak z problemem dotyczącym kontroli wielkości deficytu budżetowego, który podlega redukcji, przy czym dynamika tego procesu jest dość powolna, co ma wpływ na wielkość długu publicznego.

Jak wiemy, Wielka Brytania nie weszła do UGiW. Nie stawiała jednak specjalnych warunków przy przygotowywaniu kolejnych traktatów, w których określano zmienione zasady dotyczące reprezentacji poszczególnych państw w instytucjach europejskich czy też wprowadzano nowe rozwiązania w sferze pogłębiania integracji bądź zacieśniania kontroli nad polityką gospodarczą państw członkowskich.

Można skonstatować, że usunięcie przepisu dotyczącego uczestnictwa w ERM było rozwiązaniem ułatwiającym członkostwo państw Europy Środkowo-Wschodniej w UE. Inaczej proces negocjacyjny i dostosowawczy tych państw trwałby dłużej i mógłby w przypadku wielu z nich sprawiać pewne trudności z jego realizacją.



## 1.4. USA i Wielka Brytania – partnerzy w stosunkach międzynarodowych

Tandem Wielka Brytania – USA można przedstawiać jako bliskich partnerów lub dwa państwa ze sobą konkurujące. Podobnie przedstawia się relacje UE i USA, akcentując raz elementy współpracy, a innym razem wskazując na rywalizację. Wiele symptomów wskazuje na to, że może dojść do bliższej współpracy między USA i Wielką Brytanią przy założeniu Brexitu, co może stworzyć pomost dla przyszłej współpracy między UE a USA. Ma to szczególne znaczenie w warunkach przerwania negocjacji umowy TTIP w styczniu 2017 roku. TTIP jest dla obu partnerów – UE i USA – partnerstwem strategicznym, które zrealizowane może wpłynąć na przyspieszenie dynamiki wzrostu na obu rynkach, a także przełożyć się na rozwój gospodarek wschodzących i rozwijających się. Dla UE TTIP ma szczególne znaczenie, ponieważ Europa jest rynkiem zintegrowanym z gospodarek prezentujących nie tylko różny poziom rozwoju, lecz także różną konkurencyjność<sup>40</sup>. USA były zaangażowane w stworzenie warunków dla integracji europejskiej po II wojnie światowej, o czym wspomniano wcześniej (Plan Marshalla i OEEC). Państwa członkowskie UE i USA współpracują ze sobą blisko w G-7 oraz G-20. Koordynują też swoje działania w większości organizacji międzynarodowych, które pomagają zarządzać procesami gospodarczymi zachodzącymi w gospodarce światowej.

Prezydent USA Barack Obama odwiedził Niemcy w 2016 roku<sup>41</sup> i zwrócił uwagę na potrzebę stworzenia TTIP. Rozmawiając z premierem Wielkiej Brytanii, wyraźnie powiedział, że nie będzie indywidualnie negocjował bilateralnej umowy o wolnym handlu USA – Wielka Brytania. Obecna sytuacja wskazuje, że taka umowa mogłaby zostać zawarta między USA i Wielką Brytanią, kiedy państwa te reprezentują już inni politycy: USA – Donald Trump, a Wielką Brytanię – Theresa May.

---

<sup>40</sup> K. Żukrowska, *Innovativeness as the new Transatlantic drive concept*, w: *TTIP in Retreat? Evaluating the Strategic Significance of Transatlantic Free Trade*, red. M. Dunin-Wąsowicz, Scholar Publishing House, Warszawa 2017, s. 93–96.

<sup>41</sup> Była to ostatnia międzynarodowa wizyta tego polityka przed przejściem fotela prezydenckiego przez jego następcę – D. Trumpa. Odbędzie się w listopadzie 2016 roku. Była to jednocześnie druga wizyta prezydenta B. Obamy w Niemczech w tym roku – pierwsza miała miejsce w kwietniu, kiedy prezydent USA odwiedzał wystawę przemysłową organizowaną co roku w Hanowerze (C.E. Lee, A. Troianovski, *Obama's Trip to Germany Reflects New Closeness*, *The Wall Street Journal*, 22 April 2016; *Obama Defends Globalization on Germany Visit*, BBC News, 16 November 2016).



Tabela 1.8. Etapy współpracy USA–UE w latach 1985–2017

1985	1998	2007	2011	2013	2013–2017
Nowa Agenda Transatlantycka	Transatlantyckie Partnerstwo (TEP)	Transatlantycka Rada Gospodarcza (TRG)	Grupa Robocza Wysokiego szczebla UE i USA ds. zatrudnienia i wzrostu (HLWG)	Rekomendacje HLWG dotyczące stworzenia strefy wolnego handlu i przepływu kapitału (TTIP)	Zawieszenie negocjacji TTIP
Współpraca dotycząca partnerstwa politycznego i gospodarczego. Promocja pokoju, stabilizacji, rozwoju w świecie. Pogłębienie więzi gospodarczych i instytucjonalnych.	Eliminacja barier dla handlu dobrami przemysłowymi i usługami. Działania wspierające wspólne przyjmowanie przepisów i standardów technicznych, za czym idą kwalifikacje zawodowe. Otwieranie rynków publicznych na konkurencję z zagranicy.	Liberalizacja wymiany handlowej. Promocja inwestycji. Koordynacja ochrony rynków finansowych. Ochrona praw własności intelektualnej. Udział przedstawicieli biznesu w bilateralnych szczytach.	Zatrudnienie i wzrost gospodarczy to 2 problemy wymagające rozwiązania i wsparcia za pomocą wspólnej polityki.	Rekomendacja HLWG dotycząca utworzenia TTIP. Rekomendacja rozpoczęcia negocjacji: czerwiec 2013. Pierwsza Runda (7–12.07.2013).	Kampania wyborcza D. Trumpa: zapowiedź renowacji wszystkich umów i wstrzymanie trwających negocjacji. Styczeń 2017: zawieszenie negocjacji TTIP po 15 rundach (3–7.10.2016).

Źródło: opracowanie własne.

Dlaczego umowa USA i UE jest tak ważna? Odpowiedź jest prosta. Ma ona znaczenie globalne – jest istotna nie tylko dla UE i USA, lecz także dla pozostałych grup państw, które może zmobilizować do rozwoju. Zarówno wpływ, jak i siła oddziaływania tych dwóch rynków kurczy się. Inaczej mówiąc, obie strony zdają sobie sprawę, że muszą działać teraz i jeśli odniosą sukces, to zmobilizują resztę państw do zaakceptowania ich rozwiązań (rynek, konkurencja, demokracja, model socjalny), lub jeśli to nie wyjdzie, trzeba będzie przyjąć rozwiązania tych, którzy powoli, lecz systematycznie idą do przodu i zwiększają swoje udziały w rynku. Innymi słowy, albo będą to zasady gry rynkowej i demokracja, albo autorytaryzm wspierany przez państwowy kapitalizm. Trzecia możliwość to powrót do gospodarek narodowych, protekcja, rozpad części ugrupowań regionalnych, czemu będą towarzyszyły silne napięcia.

Tabela 1.9. UE i USA – główne parametry społeczno-gospodarcze w 2015 roku

2015	UE-28	USA	UE-USA
Ludność (w mln)	510	321	831
Udział (w %) w ludności świata	6,9	4,4	11,3
PKB (w trylionach USD)	16,2	17,9	34,1
Udział (w %) w światowym PKB	21,8	24,4	46,2

Źródło: World Bank (2016), cyt. za: *The European Union and the United States – Partners of Choice in a Complex World*, Delegation of European Union to the United States.

Tabela 1.10. UE–USA: bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) i wymiana handlowa

UE–USA BIZ (podstawa historyczna)				
Rok	BIZ USA w UE	BIZ USA w UE	BIZ UE w USA	BIZ UE w USA
	w mln USD	w % BIZ USA ogółem	w mln USD	w % BIZ USA
2015	2,677,085	53,11	1,866,471	59,55
2014	2,512,972	52,1	1,700,811	58,38
2013	2,357,329	51,4	1,649,774	60,48
2012	2,206,478	50,03	1,609,015	62,25
2011	2,040,502	50,38	1,507,149	61,92

UE: handel towarami						
2015 (w mln USD)	Świat poza UE (EU–Świat)	USA	Chiny	Rosja	Szwajcaria	Japonia
UE eksport	1,988,603	412,058	189,237	82,041	167,471	62,770
% eksportu ogółem	100	20,7	9,5	4,2	8,4	3,2
UE import	1,917,109	275,765	388,971	150,639	113,579	66,342
% importu ogółem	100	14,4	20,3	7,9	5,9	3,5
USA: handel towarami						
2015 (w mln USD)	Świat	UE-28	Chiny	Kanada	Meksyk	Japonia
USA eksport (w mln USD)	1,502,572	271,988	116,072	280,609	235,745	62,443
% eksportu USA ogółem	100	18,1	7,7	18,7	15,7	4,2
Import USA (w mln USD)	1504,9	285,931	481,9	295,2	294,7	131,1
% importu USA w ogólnym imporcie	100	19,0	21,5	13,2	13,2	5,8

Źródło: US Department of Commerce, International Trade Administration, EU DG Trade (przeliczone na USD) po kursie z 2015 roku (1EUR = 1,11USD); BIZ, US Department of Commerce Bureau of Economic Analysis, August 2016.

Wzajemne stosunki EWG/UE z USA trwają ponad 60 lat. Obecnie UE i USA to 12% światowej ludności, prawie 50% PKB i 75% pomocy świadczonej państwom pokonującym lukę rozwoju. Udział tych dwóch rynków w światowej gospodarce kurczy się systematycznie. Ich współpraca może doprowadzić do upowszechnienia modelu zastosowanego w USA i państwach UE. Rozwiązanie takie wydaje się wyzwaniem strategicznym.

Instytucjonalnie współpraca UE–USA jest rozwinięta i trudno się zgodzić, by odgrywała nieznaczną rolę w stymulowaniu wzajemnych relacji, dostosowywaniu systemów prawnych i wzajemnej integracji obu rynków. Niemniej dostęp do obu rynków w warunkach relatywnie niskich barier celnych, wynoszących średnio 2,5%, jest jednak nadal chroniony przez bariery parcelne i pozacelne.

Tabela 1.11. Instytucjonalizacja wzajemnych relacji między UE a USA

Instytucja	Zakres kompetencji i działania
TEC – Rada Transatlantycka	Powołana w 2007 roku, przybliży oba rynki, tworząc warunki dla spotkań na szczeblu rządowym, biznesu i konsumentów. Prowadzi do konwergencji systemów gospodarczych i wzajemnego zrozumienia.
HLWG (Grupa Robocza Wysokiego Szczebla ds. zatrudnienia i wzrostu)	Powołana w 2011 roku. Zadaniem jej jest wprowadzanie rozwiązań, które mogą stymulować wzajemną wymianę handlową, co ma przyczynić się do tworzenia miejsc pracy i stymulowania konkurencyjności i wzrostu gospodarczego. Rekomendacją HLWG było doprowadzenie do rozpoczęcia negocjacji TTIP. Negocjacje rozwiązały szereg problemów w stosunkach wzajemnych, jak np. SSDS, który w swej pierwotnej wersji budził wiele kontrowersji*.
Rada UE-USA ds. energii	Jest to forum dla sekretarzy stanu z USA i Wysokiego Przedstawiciela spraw zagranicznych i bezpieczeństwa UE, wiceprezydenta UE ds. unii energetycznej i Komisarza DG Energii i Klimatu. Omawia się tu bezpieczeństwo energetyczne, które mogą zagwarantować: jawne rynki, koordynacja rozwiązań regulacyjnych, programy badawcze oraz zastosowanie nowoczesnych czystych technologii.
Dialogi tematyczne	Gwarantuje możliwość spotkania szerokiej grupy zainteresowanych podmiotów. Sprzyja koordynacji rozwiązań stosowanych w różnych dziedzinach, tak aby w przyszłości nie tworzyły one nowych barier, utrudniających wzajemne stosunki i wymagających zniesienia.
Transatlantycki dialog biznesowy (TABD)	TABD służy wprowadzeniu warunków dla handlu między dwoma rynkami bez barier z bezpiecznymi rozwiązaniami prawnymi, które w przyszłości będą mogły służyć jako katalizator dla globalnej liberalizacji i wzrostu dobrobytu globalnego. TABD obejmuje biznes (firmy małe i duże), jest płaszczyzną służącą tworzeniu stowarzyszeń branżowych w przestrzeni transatlantyckiej. Obejmuje to KTN, których centra zarządzające znajdują się w UE lub w USA.
Transatlantycki dialog konsumencki (TACD)	Stowarzyszenia i organizacje konsumenckie stawiają sobie za cel poznanie i konsolidację rozwiązań stosowanych na obu rynkach, tam gdzie jest to konieczne, a w pozostałych przypadkach chcą przybliżyć zasady działania przyjętych systemów, wskazując ich skuteczność. Spotkania organizowane są przemiennie w UE i USA, a współpraca, która obejmuje również formowanie rekomendacji, dotyczy żywności, handlu, społeczeństwa informacyjnego, własności intelektualnej, usług finansowych i nanotechnologii.
Transatlantycki dialog legislacyjny (TLD)	TLD to spotkania dwa razy do roku przedstawicieli Europejskiego Parlamentu i Kongresu USA. Ponadto organizuje się szereg telekonferencji, które dotyczą problemów wywołujących zaniepokojenie po obu stronach Atlantyku. Obejmuje to tworzenie miejsc pracy i poprawę dynamiki wzrostu, a w efekcie zwiększenia strumienia handlu, także poprawę inwestycji, współpracę regulacyjno-prawną i instytucjonalną, współpracę sektorów energii i partnerstwo w sferze bezpieczeństwa i obrony. Rola TLD to m.in. promocja świadomości wpływu transatlantyckich ustaleń prawnych i instytucjonalnych, które wywierają silny wpływ na inne rozwiązania legislacyjne w krajach trzecich.

\* <https://www.iisd.org/sites/default/files/publications/best-practices-state-state-dispute-settlement-investment-treaties.pdf> (4.10.2017).

Źródło: opracowanie własne.

Wielka Brytania będzie mogła prowadzić swoje rokowania nt. wolnego handlu z USA i innymi rynkami po zakończeniu procedury Brexit. Warunki umowy Brexit mają za zadanie określenie zobowiązań Wielkiej Brytanii wobec UE w zamian za dostęp do rynku unijnego oraz warunki dostępu firm unijnych do rynku Wielkiej Brytanii. Będzie to rozwiązanie bilateralne. Natomiast w ramach polityki handlowej Wspólnej Europejskiej Wielka Brytania posiada dostęp do wielu rynków, które mają wynegocjowane na zasadach grupowych lub bilateralnych swoje warunki handlu z UE. Dotyczy to również państw EFTA. Szacuje się, że Wielka Brytania po zakończeniu negocjacji Brexit będzie musiała wynegocjować około 50 umów z poszczególnymi rynkami. Potrzebne będą także umowy z rynkami, z którymi UE obecnie negocjuje nowe warunki (np. Japonia). Wszystkie takie ustalenia są czasochłonne. Nagła zmiana w warunkach handlu wpłynie na zmianę instytucjonalnej konkurencyjności firm zlokalizowanych na rynku brytyjskim. Pogorszenie konkurencyjności może być oczywiście czasowe, ale perspektywa takich niekorzystnych zmian może wywołać exodus z rynku brytyjskiego, czasowy wzrost cen, spadek zatrudnienia itp.

Abstrahując od tych wszystkich negatywnych zjawisk, teoretycznie możemy zakładać, że Wielka Brytania zrekompensuje sobie straty z rynku unijnego przez wynegocjowanie odpowiednich umów z rynkiem USA czy nawet podjęcie współpracy z innymi jeszcze rynkami, zamykając swe negocjacje dotyczące warunków handlu i przepływu BIZ przez jeden rok. Ten jeden rok może być jednak trudny. Rozwiązaniem eliminującym część trudności może stać się dwustronna autonomiczna decyzja o swobodnym handlu. Za każdym razem nie może to być decyzja jednoosobowa, ponieważ wymaga zatwierdzenia przez parlament. Niemniej taka możliwość może być brana pod uwagę. Można również zakładać, że brak porozumienia w sprawie reaktywowania negocjacji TTIP może być czasowo zastąpiony szybkim (1–2 lata) porozumieniem USA – Wielka Brytania. W tym przypadku należy zakładać, że Wielka Brytania wcześniej wynegocjuje specjalne warunki dostępu do rynku UE, które działałoby podobnie jak w przypadku Kanady umowa z państwami EFTA. Wielka Brytania również może powrócić do EFTA, niemniej jednak warunki takiej umowy też byłyby nowymi warunkami, a nie „odwieszeniem” członkostwa sprzed 1973 roku, kiedy Wielka Brytania przystąpiła do EWG.

Wszystko wskazuje na to, że Brexit jest kosztownym zabiegiem, który teoretycznie może prowadzić do stworzenia pomostu między USA i UE, ale raczej należy go traktować jako lekcję dla Brytyjczyków i obywateli pozostałych państw UE, pokazującą, jak ważną dla każdej gospodarki rolę odgrywają strefy wolnego

handlu oraz jak trudno jest je dzisiaj wynegocjować, a także jak długo trzeba się do tego przygotowywać i jak wiele dziedzin to obejmuje.

Za ciekawostkę można uznać w tym kontekście to, że to Brytyjczyk mówił o powołaniu Stanów Zjednoczonych Europy, a Wielka Brytania uczestniczyła w tworzeniu EFTA. Państwa EFTA są obudowane dużą liczbą umów o wolnym handlu, co oznacza dostęp do rynku wewnętrznego UE. Ich liczba nie jest większa od liczby umów podpisanych przez UE, niemniej lista państw z takimi umowami zawiera kilka podmiotów, które nie mają umów z UE, za czym kryją się różne przyczyny. Rozwiązanie EOG daje im jednak dostęp do całego rynku. Innymi słowy, państwa bez umowy z UE, które mają umowy z EFTA w warunkach EOG, mają dostęp zarówno do rynków państw EFTA, jak i państw członkowskich UE. Podobnie jest z państwami posiadającymi umowy z UE, a niemającymi umów z EFTA.

Tabela 1.12. Umowy EFTA o wolnym handlu

Umowy zawarte lub negocjowane	Regiony	Państwa
Wspólne deklaracje o współpracy	Afryka, Bliski Wschód	Mauritius
	Azja – Pacyfik	Mongolia, Myanmar, Pakistan
Umowy wynegocjowane	Europa	Albania, Bośnia i Hercegowina, Gruzja, Macedonia, Czarnogóra, Serbia, Turcja, Ukraina
	Ameryki	Kanada, państwa Ameryki Środkowej: Kostaryka, Gwatemala, Panama, Chile, Kolumbia, Meksyk, Peru
	Afryka – Bliski Wschód	Egipt, GCC, Izrael, Jordan, Liban, Maroko, Palestyna, Południowoafrykańska Unia Celna (SACU), Tunezja
	Azja – Pacyfik	Honk Kong, Korea Południowa, Filipiny, Singapur
Umowy zawieszono	Europa	Rosja – Białoruś – Kazachstan (unia celna)
	Ameryka Środkowa	Honduras
	Afryka – Bliski Wschód	Algieria
	Azja – Pacyfik	Tajlandia
Umowy we wczesnej fazie negocjacji, wczesnej fazie rozmów	Ameryka	Ekwador, Mercosur
	Azja – Pacyfik	Indie, Indonezja, Malezja, Wietnam

Źródło: <http://www.efta.int/free-trade/free-trade-agreements> (12.10.2017).

EFTA ma 35 umów wynegocjowanych i działających, 6 umów zawieszonych i 7 negocjowanych. Razem jest tych umów około 50. Część państw objętych umowami o wolnym handlu to państwa, które zawarły umowy również z UE. Unia Europejska podpisała 36 umów o wolnym handlu, które obecnie obowiązują, kolejne 27 umów wynegocjowano i działają prowizorycznie, następne 23 umowy są sfinalizowane, ale nie podpisane, i 12 kolejnych jest w procesie negocjowania. Łącznie 59 umów należy uznać za obowiązujące, a 35 pozostaje w trakcie negocjacji lub procedury ratyfikacyjnej. Tak skonstruowaną sieć umów handlowych EFTA i UE przedstawiono ze względu na ewentualny wysiłek negocjacyjny ze strony Wielkiej Brytanii, jaki może okazać się potrzebny, jeśli będzie dążyła do uzyskania instytucjonalnych rozwiązań pozwalających jej uzyskać podobne warunki do tych, które miała zagwarantowane dla swoich firm w ramach europejskiej polityki handlowej jako członek UE.

## 1.5. Możliwe konsekwencje Brexitu dla Wielkiej Brytanii i UE

Wycofanie się Wielkiej Brytanii z UE przyniesie szereg konsekwencji, które będą dotyczyły wielu dziedzin życia społeczno-ekonomicznego UE, państw członkowskich UE i samej Wielkiej Brytanii<sup>42</sup>. Obejmą one zmiany w dochodach i wydatkach budżetu ogólnego UE, za czym pójdą: zmiany w budżecie Wielkiej Brytanii; konieczność przeniesienia instytucji unijnych z terytorium Wielkiej Brytanii do państw położonych na kontynencie europejskim; ustalenie zasad obowiązujących osoby z UE pracujące w Wielkiej Brytanii i Brytyjczyków pracujących w krajach UE na kontynencie, poza Wyspą; wreszcie jeden z ważniejszych problemów: warunki wzajemnego dostępu do rynku dla towarów, usług, kapitału i ludzi. Wcześniej wspomniano też kwestię ustalenia warunków dla handlu, w szerokim tego słowa znaczeniu, z krajami/rynkami trzecimi, z którymi Wielka Brytania obecnie handluje w oparciu o umowy, które zawarto przez EWG/UE. Wyjście Wielkiej Brytanii z UE będzie oznaczało konieczność zastosowania rozwiązań obowiązujących w WTO i negocjowanie nowych warunków dostępu. Tu przewiduje się kilka możliwych rozwiązań: (1) negocjowanie bilateralnych umów; (2) warunki zbliżone do EFTA, po powrocie Wielkiej Brytanii do EFTA i wynegocjowaniu wzajemnych relacji z państwami EFTA oraz partnerami państw EFTA na zasadach indywidualnych; (3) warunki zbliżone do

---

<sup>42</sup> [https://europa.eu/newsroom/highlights/special-coverage/brexit\\_en](https://europa.eu/newsroom/highlights/special-coverage/brexit_en) (16.10.2017).

pozycji, jaką w relacjach z UE ma Norwegia; (4) próba negocjacji umowy z USA równoległe do TTIP (zawieszona w styczniu 2017) i UE lub EFTA w celu stworzenia pomostu między EOG a USA; (5) zbliżenie się do państw o gospodarkach wschodzących na różnych kontynentach (Afryka, Azja, Ameryka Łacińska); (6) próba budowania nowej wspólnoty w oparciu o państwa Brytyjskiej Wspólnoty (British Commonwealth). Wspólnoty Brytyjskie liczą obecnie 51 państw, jeśli uwzględnia się w tym przypadku Wielką Brytanię, która jest liderem tego ugrupowania, założonego w 1931 roku. Początkowo BC zrzeszała państwa, które były wcześniej koloniami Wielkiej Brytanii. W ostatnich latach liczba państw Wspólnoty wzrastała skokowo i przeważają w niej obecnie państwa, które dawniej nie były koloniami, nad tymi, które miały taki status.

Wielka Brytania, pod względem historycznym, była zwolenniczką teorii stosunków międzynarodowych opartych na równowadze<sup>43</sup>. Jeśli przestudiujemy listę państw należących do BC, znajdziemy tam obok Wielkiej Brytanii (1931), m.in. takie państwa jak: RPA (1931), Singapur (1965), Australię (1931), Kanadę (1931), Cypr (1961), Indie (1947), Maltę (1957) i Nową Zelandię (1931). Można stwierdzić, że na liście tej znajdują się gospodarki należące do UE lub posiadające umowy o wolnym handlu z UE, a także rynki związane z BRIC (BRICS<sup>44</sup>). Państwa te są w stanie sprostać rozwojowemu podźwignięciu pozostałych rynków i gospodarek. Ma to szczególne znaczenie w kontekście dostępu poszczególnych gospodarek z listy BC do regionalnych ugrupowań i rynków związanych z nimi umowami o wolnym handlu.

Proces wyjścia Wielkiej Brytanii z UE rozpoczął się 29 marca 2017 roku, co automatycznie wyznacza termin opuszczenia UE przez Wielką Brytanię w nocy z 29 na 30 marca 2019 roku<sup>45</sup>. Ze strony Wielkiej Brytanii ministrem odpowiedzialnym za ten proces jest David Davis. Podkreślono, że celem negocjacji jest „porozumienie się w sprawie głębokiego i specjalnego partnerstwa, które jest dobre

<sup>43</sup> J. Mearsheimer, *Structural Realism*, w: *International Relations Theories*, red. T. Dunne, M. Kurki, S. Smith, Oxford University Press, New York 2010, s. 79–85; *Keeping the World 'Off Balance: Self Restraint and US Foreign Policy*, red. J. Ikenberry, Cornell University Press, London 2002, s. 125.

<sup>44</sup> BRIC to skrót wprowadzony przez Jima O'Neilla w artykule *Building Better Economic BRICs*, z 2001 roku ("Goldman Sachs Global Economics Paper" 2001, no. 66). Nazwa ta powstała z połączenia pierwszych liter szybko rosnących gospodarek: Brazylii, Rosji, Indii, ChRL, które organizują wspólnie szczyty polityczne od 2009 roku i próbują koordynować swoje działania. W 2011 roku do grupy tej (BRICS) dołączyła Republika Południowej Afryki.

<sup>45</sup> <http://www.telegraph.co.uk/news/2017/06/09/election-results-2017-theresa-may-clings-power-needs-support/> (12.10.2017).



zarówno dla Wielkiej Brytanii, jak i Unii Europejskiej”<sup>46</sup>. Wyjaśniono również, że poza negocjacjami w Brukseli, Wielka Brytania prowadzi intensywne działania w kraju. Obejmują one 300 różnych procesów, które przygotowują państwowe instytucje na wynegocjowane wyniki Brexitu. Ze strony Wielkiej Brytanii przygotowania obejmują m.in. prace nad nowym systemem imigracyjnym, projekt i wprowadzenie zmian w nowym systemie informatycznym, przeprowadzenie zmian w prawie, przeszkolenie nowych pracowników, nowe przepisy imigracyjne itp. Wyjaśniono również, że nowe zadania stojące przed rządem wymagały zatrudnienia ponad 3000 nowych pracowników, w tym około 300 prawników. Bardziej zaawansowane fazy negocjacji będą wiązały się z dalszą rekrutacją pracowników. Szacuje się, że w ciągu roku dotyczyć to będzie 3000–5000 pracowników do urzędu podatkowego i skarbowego. W Wielkiej Brytanii opublikowano listę branż, które odczują skutki Brexitu. Jest ich 58. Ich wybór wynikał z roli, jaką odgrywają w gospodarce. Podano, że stanowią one 88% produkcji brytyjskiej. Raport jest tajny, media podały jedynie ogólne informacje o wynikach przeprowadzonej analizy.

Brytyjski rząd preferuje inną niż dotychczas zastosowaną formę negocjacji, tj. zastąpienie rund konfrontacyjnych przez stałą pracę negocjatorów, co może być rozwiązaniem szybciej prowadzącym do kompromisu. Takie wnioski wysuwa się po dotychczasowych doświadczeniach 7-miesięcznych negocjacji, podczas których nie udało się zamknąć pierwszego etapu rozmów w sprawie obciążeń budżetowych. Październikowe spotkanie Rady Europy, podczas której rozmawiano o finansach w gronie 27 państw, nie zakończyło się sukcesem. Kolejne spotkanie zaplanowane było na grudzień 2017 roku.

Jeśli chodzi o kwestię rozpoczęcia procedury opuszczenia struktur UE, to art. 50 TUE wskazuje, że stroną inicjującą jest państwo decydujące się na taki krok. UE nie może przyspieszać tej procedury. Rezygnujący ze stanowiska premiera David Cameron nie mógł uruchomić tej procedury. Ruch należał w tym przypadku do nowej pani premier Theresy May, która objęła urząd po Cameronie. Premier May nie mogła uruchomić procedury Brexitu bez otrzymania w tej sprawie poparcia od parlamentu. Wreszcie nie do końca było jasne, jaka powinna być forma takiej notyfikacji, złożona Radzie Europejskiej. Zrodziły się wątpliwości, ponieważ wynik referendum stanowi określoną informację na temat intencji państwa odnoszącej się do kwestii wycofania się ze struktur europejskich. Wielka

---

<sup>46</sup> <https://www.theguardian.com/business/2017/oct/17/keep-close-to-the-eu-after-brexit-or-face-long-term-decline-oecd-warns-uk> (10.10.2017).

Brytania dysponowała informacją wskazującą na zainteresowanie członkostwem z 1972 roku. Od tej pory zmieniły się pewne przepisy zarówno w Wielkiej Brytanii, jak i w samej UE. Bardziej dociekliwi prawnicy, którzy byli zwolennikami pozostania Wielkiej Brytanii w UE, poddawali krytyce samą formę przeprowadzenia referendum w tak ważnej dla przyszłości Wielkiej Brytanii sprawie. Uważano, że nie powinno się ono odbyć na zasadzie zwykłej, absolutnej większości, ale większości kwalifikowanej, ważonej lub przekraczającej pewien próg, określony dla ważnych decyzji<sup>47</sup>. Wydłużanie okresu między decyzją o Brexicie a rozpoczęciem samej jego procedury mogło również oznaczać z jednej strony wykorzystanie tego czasu do przygotowania się do negocjacji, z drugiej zaś wydłużenie w czasie procedury, co pozwalało zdystansować się wobec decyzji podjętej podczas referendum obu stronom – UE i Wielkiej Brytanii.

Konsekwencje wynikające z przeprowadzenia Brexitu nie ograniczają się do samej gospodarki, obejmują również skutki polityczne, militarne, społeczne. Na posiedzeniu ministrów spraw zagranicznych i obrony w NATO, które odbyło się w Brukseli 8 października 2017 roku, zadano pytanie sekretarzowi generalnemu NATO Jensowi Stoltenbergowi, czy Wielka Brytania jest wiarygodnym partnerem w warunkach Brexitu<sup>48</sup>? Ma to szczególne znaczenie w kontekście decyzji podjętych na szczycie w Brukseli przez ministrów spraw zagranicznych NATO w grudniu 2017 roku o wprowadzeniu współpracy NATO–UE na nowy, wyższy poziom. Obejmuje to mobilność wojskową, transfer informacji, współpracę przeciwstawiającą się terroryzmowi oraz zwiększenie udziału kobiet w działaniach pokojowych i bezpieczeństwie. Równocześnie podano informację na temat decyzji UE w sprawie powołania Europejskiego Funduszu Walutowego (z funduszu ratunkowego strefy euro), stworzenia eurobudżetu i utworzenia nowego stanowiska ministra finansów europejskich. Oba komunikaty mogą przyspieszyć wybór jednego z pięciu scenariuszy. Ich realizacji sprzyja narastający stan napięcia na scenie międzynarodowej (próby jądrowe Korei Północnej, napięcia między UE i USA a Rosją, wojna na Bliskim Wschodzie).

Brexit z pewnością może wpłynąć na notowania na giełdzie londyńskiej, tak jak odbił się na wartości kursu funta brytyjskiego czy dynamice wzrostu gospodarczego, biznesie i napływie BIZ. Wielka Brytania odznacza się jedną z niższych dynamik przyrostu płacy za godzinę i jedną z wyższych dynamik

<sup>47</sup> D. Myatt, *Strategic Voting Under the Qualified Majority Rule*, Dept of Economics, St. Catherine's College, Oxford University, February 2000; B.E. Cain, *Strategic Voting in Britain*, "American Journal of Political Science" 1978, no. 22(3), s. 639–655.

<sup>48</sup> [https://www.nato.int/cps/en/natohq/opinions\\_148414.htm](https://www.nato.int/cps/en/natohq/opinions_148414.htm) (8.11.2017).

przyrostu wydajności w UE<sup>49</sup>. Dodatkową informacją w tym kontekście jest relatywnie wysoki poziom tej wydajności w porównaniu z pozostałymi gospodarkami UE. Wskazuje to na korzystny wpływ rynku wewnętrznego na rynek UE i jego otwartość. Sytuacja w tym zakresie może ulec diametralnej zmianie przy Brexicie, co będzie prowadzić do skokowego wzrostu płac w warunkach kurczenia się zasobów pracy przy planowanym exodusie pracowników z zagranicy. Ich liczba nie jest bowiem rekompensowana przez Brytyjczyków, którzy powrócą na własny rynek.

Wiele z przewidywanych strat w przypadku Wielkiej Brytanii da się wraz z upływem lat zrekompensować. Będzie to wymagało jednak czasu potrzebnego do zawarcia nowych umów o handlu i dostępie do rynków alternatywnych.

Istotne konsekwencje dotyczą w tym przypadku również UE. Największa z nich będzie wiązala się z finansowaniem działalności unijnej. Wielka Brytania nie była dotychczas postrzegana jako duży płatnik netto do budżetu. Mówiło się o niej częściej w kontekście „rabatu brytyjskiego”, czyli ulg, jakich żądała przy wnoszeniu swoich wpłat. Praktyka wskazuje jednak na bardzo złożony obraz tej sytuacji. Wielka Brytania nie tylko była głównym płatnikiem, który finansował państwa spoza UGiW, ale część jej wpłat finansowała też wydatki przeznaczone dla państw w UGiW<sup>50</sup>. Wyjście Wielkiej Brytanii z UE przełoży się na głębokie zmiany w dochodach i wydatkach UE. Sytuacja ta może oznaczać „trzęsienie ziemi” w finansach unijnych, co dodatkowo nasili rozwiązania wybrane na podstawie jednego z pięciu scenariuszy dotyczących dalszej integracji UE.

Same skutki finansowe dla UE związane z Brexitem wymagają akceptacji nowej strategii finansowania tej organizacji. Drugim powodem zmiany zasad finansowania będzie wybór jednego ze scenariuszy. Część z nich wymaga zwiększenia dochodów, jeśli zakłada się utrzymanie wcześniejszych wydatków. Dotyczy to scenariusza trzeciego i piątego. Scenariusz pierwszy zakłada stabilność wydatków, zaś drugi i czwarty – ich obniżenie<sup>51</sup>.

Jak wygląda sprawa negocjacji Brexitu? UE i Wielka Brytania są po pięciu rundach rozmów. Jak można się przekonać z dokumentów unijnych dotyczących tego procesu, negocjacje budzą wiele emocji, czego dowodem może być

<sup>49</sup> Eurostat, The Economist Intelligence Unit.

<sup>50</sup> K. Żukrowska, *The New Financial realities in the EU Caused by Change of Revenues of the General Budget after Brexit. The Case of Poland*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 2017, t. XVIII, z. 9, cz. 1, s. 137–154.

<sup>51</sup> Ibidem.

stosowane w tym przypadku słownictwo („okup”, „kara”, „odwet”)<sup>52</sup>. Emocje utrudniają prowadzone rozmowy. Michel Barnier, przedstawiciel UE i 27 państw członkowskich UE, francuski polityk Partii Republikańskiej, wygłosił następujące przemówienie:

Chcę szybko przejść przez kilka punktów, które powinny być wyjaśnione lub nawet lepiej rozumiane. Zjednoczone Królestwo zdecydowało się opuścić Unię Europejską. To jest suwerenna decyzja. Opuszcza również, jak dał nam do zrozumienia rząd brytyjski, rynek wewnętrzny i unię celną. Po 44 latach integracji radziłbym wziąć pod uwagę ogrom prawnych, ludzkich, społecznych, gospodarczych i finansowych problemów, związanych z tą decyzją. Nie można ich nie doceniać. Radzę, aby ci, którzy podjęli te decyzje, konsekwentnie zmierzyl się z jej skutkami.

Druga sprawa: respektujemy suwerenną decyzję obywateli Wielkiej Brytanii. Realizujemy proces wycofywania się, którego sobie życzyli. Chcemy, żeby ten proces odbył się zgodnie z prawem. Jest wiele powodów, jak sądzę, że byłoby lepiej, gdyby Wielka Brytania opuściła UE, mając wynegocjowane warunki umowy tego procesu 30 marca 2019 roku, niż nie posiadając takiej umowy. To leży w naszym wspólnym interesie. Szanujemy taki wybór. Żądamy również poszanowania dla UE. Prosimy respektować fakt, że chcemy kompromisu w sprawie integralności rynku wewnętrznego i w kwestii respektowania zasad działania i autonomii procesu decyzyjnego UE. Płatnicy podatków w UE nie mogą płacić za konsekwencje Brexitu. Brexit nie może osłabić rynku wewnętrznego i jego czterech swobód, które stanowią jego nieodłączną część.

W końcu, wszyscy, łącznie z honorowymi członkami, jesteśmy wybranymi przedstawicielami. Będziemy musieli rozliczyć się ze swoimi obywatelami i wyborcami z tego, czyje prawa stanowią dla nas priorytet. Musimy być odpowiedzialni wobec naszych podatników. Musimy być odpowiedzialni wobec naszego biznesu. Musimy być odpowiedzialni – jeśli mogę to tak określić – wobec tych, którzy zbudowali Unię Europejską ponad 60 lat temu, czego jesteśmy współgwarantami i za co dzielimy się współodpowiedzialnością. Panie i Panowie, chcę po prostu, aby wynik rozliczeń uzyskany na końcu negocjacji był sprawiedliwy i odzwierciedlał właściwie poniesione koszty i korzyści.

Nie chcę nawiązywać do poszczególnych punktów dotyczących negocjacji, ponieważ jesteśmy w ich trakcie. Jest tu pewien postęp i wyjaśniliśmy sobie wiele kwestii.

---

<sup>52</sup> Closing statement by Michel Barnier at the Plenary Session of the European Parliament on the state of play of the negotiations with the United Kingdom, Strasburg, 3 October 2017.

W interesie wszystkich jest rozwiązywanie problemów w określonej sekwencji. Mamy niezbyt dużo czasu między dniem dzisiejszym a październikiem/listopadem 2018 roku na osiągnięcie porozumienia dotyczącego zorganizowanego wycofania się, i – jak zażądał tego brytyjski rząd – możliwości zastosowania okresu przejściowego, w przypadku którego warunki zostały jasno określone w rezolucji z kwietnia, co powtórzono też zarówno dzisiaj, jak i w wytycznych z Rady Europejskiej.

Oficjalne komunikaty z kolejnych spotkań negocjatorów Brexit są bardzo ogólne. Można z nich wyczytać, że atmosfera spotkań była „przyjazna”, że odbyły się w warunkach „wzajemnego zrozumienia”, ale mimo postępu w wynegocjowanych rozwiązaniach wybrane problemy wymagają nadal dalszych spotkań, uściśleń i negocjacji. Można jednak znaleźć pewne konkrety. Dotyczą one m.in. deklaracji Wielkiej Brytanii do wywiązania się ze zobowiązań przyjętych na siebie wtedy, kiedy była jeszcze członkiem UE. Dotyczy to głównie zobowiązań wobec budżetu ogólnego UE w obecnie obowiązujących Wieloletnich Ramach Finansowych 2014–2020<sup>53</sup>.

“Financial Times” podaje jednak, że UE i Wielka Brytania nie doszły do porozumienia w sprawie finansów i że, jeśli Wielka Brytania nie dostarczy decyzji o wysokości swoich zobowiązań w ciągu dwóch tygodni, UE nie będzie w stanie na czas przygotować wytycznych dotyczących wzajemnych relacji między UE i Wielką Brytanią po Brexicie<sup>54</sup>.

W rządzie brytyjskim nastąpiła zaś zmiana na stanowisku sekretarza ds. rozwoju międzynarodowego – po rezygnacji Priti Patel stanowisko to objęła Penny Mordaunt (Partia Konserwatywna). Podczas referendum i w poprzedzającej go kampanii opowiadała się za wyjściem Wielkiej Brytanii z UE. Pracowała też w rządzie Davida Camerona, pełniąc m.in. funkcję podsekretarza obrony<sup>55</sup>. Zmiana ta może być różnie interpretowana: jako przejaw radykalizacji rządu bądź też jako próba zwrócenia uwagi na przyszłe zmiany w polityce pomocowej w warunkach Brexitu, co ma znaczenie w kontekście zarówno Commonwealthu, jak i roli, jaką Wielka Brytania odgrywa jako państwo świadczące pomoc (budżet 13 mld GBP rocznie)<sup>56</sup>.

---

<sup>53</sup> Press statement by Michel Barnier following the fifth round of Article 50 negotiations with the United Kingdom, European Commission Statement, Brussels, 12 October 2017.

<sup>54</sup> “Financial Times”, 9.11.2017.

<sup>55</sup> Penny Mordaunt replaces Priti Patel in cabinet reshuffle, BBC News, <http://www.bbc.com/news/uk-politics-41931063> (9.11.2017).

<sup>56</sup> Ibidem.

Trudno jest jednoznacznie ocenić to, który ze scenariuszy będzie ostatecznie wybrany i realizowany przez UE, a także to, czy Wielka Brytania opuści UE z umową lub bez niej oraz jakie będą jej warunki, jeśli uda się dojść do porozumienia i taką umowę przygotować. Inną jeszcze opcją jest wycofanie się z Brexitu przy użyciu różnego rodzaju prawnych argumentów.

Napięta sytuacja międzynarodowa może oznaczać reorientację polityki międzynarodowej zgodnie z zasadą, że globalne zagrożenia wymagają globalnych reakcji. Na razie jesteśmy świadkami wizyty Jensa Stoltenberga w Azji (Tokyo i Seul), która poprzedziła szczyt NATO w Brukseli oraz pobyt prezydenta USA Donalda Trumpa w tym regionie. Może to również oznaczać, że UE podejmie decyzje i wprowadzi w życie scenariusz piąty, który wydaje się najbardziej pożądanym przez kraje członkowskie, niesie za sobą jednak wyższe koszty i na tym etapie sprawia wrażenie rozwiązania raczej utopijnego. W tym kontekście można rozważać scenariusz zakładający odwrót od koncepcji Brexitu i konsolidację państw europejskich w ramach UE.

Tym samym otwarte pozostaje pytanie, czy Wielka Brytania dla swego bezpieczeństwa i dobrobytu jest w stanie zrobić więcej, będąc w strukturach UE czy znajdując się poza nimi?

## Podsumowanie

W opracowaniu przedstawiono specyficzną rolę Wielkiej Brytanii w procesie integracji europejskiej, na co politycy tego państwa wpływali w warunkach, kiedy Wielka Brytania w tych procesach nie uczestniczyła, a mimo to oddziaływała na nie w określony sposób. Obecnie Wielka Brytania, również za sprawą Brexitu i szumu narastającego wokół procedury wychodzenia, w sposób oryginalny, bo *au rebours*, pokazuje jak ważna jest współpraca i jak konieczne są dostosowania pewnych zasad do nowej sytuacji, wymuszające wyjście z rutynowych schematów. Rutyna to powtarzanie działań, za które nie bierze się odpowiedzialności. Zmiany to zaś tworzenie nowego modelu, za który należy odpowiadać, a więc być gotowym do poniesienia określonego ryzyka. Pierwsze rozwiązanie jest łatwiejsze, zwłaszcza gdy mamy do czynienia z kadencyjnością funkcji. Drugie jest z kolei trudne, bo może oznaczać fiasko, wysoki koszt, potrzebę stworzenia nowego modelu i ewentualnej jego korekty w procesie wdrażania.

Wielka Brytania samodzielnie nie może sterować procesami integracji europejskiej, ale od ich początku udowadnia, że może na nie wpływać, co zresztą

czyni. Ma przed sobą także dwa alternatywne rozwiązania. Jednym jest sojusz z USA, drugim zaś bliższa współpraca z krajami Commonwealthu. Czy jednak państwom Commonwealthu zależy na oddzieleniu się od UE? Czy bardziej zależy im na Wielkiej Brytanii w UE czy poza UE? Czy taki może być również interes USA? Wydaje się, że nie. Wielka Brytania zarówno dla USA, jak i państw Commonwealthu jest bardziej atrakcyjnym partnerem jako członek UE. Czy jednak wszyscy zdają sobie z tego sprawę? Czy wszyscy to rozumieją? Z pewnością nie.

Brexit i wyniki przeprowadzonego w Wielkiej Brytanii referendum wskazują na to, że Brytyjczycy nie są świadomi korzyści wynikających z integracji. Jeśli oni nie zdają sobie z nich sprawy, to jak problem ten może przedstawiać się w takich państwach jak Polska, Niemcy, Francja czy Bułgaria? Czy we wszystkich tych państwach korzyści z członkostwa są redukowane do transferów z dodatnim lub ujemnym znakiem? Czy nie ma innych korzyści? Czy Brexit nie pokazuje tego? Jeśli wziąć pod uwagę napływ obcokrajowców, bez zastanawiania się czy są oni z państw UE, czy też spoza, to najwyższy wskaźnik osiąga pod tym względem Rumunia (87%) i Litwa (83%), a następnie Łotwa (52,5%), Chorwacja (55,4%), Estonia (52,0%), Węgry (55,8%) i Słowenia (46,0%). W przypadku Wielkiej Brytanii zasoby pracy z zagranicy wynoszą 13,2%, co jest bliskie średniej typowej dla starych państw członkowskich UE. Większość zagranicznej siły roboczej w przypadku Wielkiej Brytanii to imigranci spoza UE. Tak też obraz ten wygląda w przypadku pozostałych państw, wcześniej tu wymienionych.

Mając przed sobą kilka scenariuszy, odnoszących się zarówno do UE, jak i Wielkiej Brytanii, należy dążyć do wyboru najbardziej korzystnego rozwiązania. Czy jest możliwe, aby rozwiązania dobre dla UE okazały się tak samo przydatne dla Wielkiej Brytanii? Ponownie zadajemy schematyczne pytanie: czy jeden rozmiar pasuje wszystkim? Oczywiście, że nie pasuje, ale czy mówimy tu o rozmiarze czy o współpracy państw, które znajdują się na różnych poziomach rozwoju? Czy interesy ich są takie same? Otóż nie są – i dzięki temu nie są też konfliktogenne w takim samym stopniu, w jakim miałyby to miejsce w przypadku podobnego poziomu rozwoju. Praktyka pokazuje, że produkcja przesuwa się z gospodarek o wyższych kosztach do gospodarek o niższych kosztach. Co dzieje się jednak z tymi pierwszymi? Zaczynają alokować środki produkcji w te dziedziny, które przynoszą im wyższą wartość dodaną. Przekłada się to na wzrost dynamiki tempa bogacenia się, a więc wyższy dobrobyt i dalszy rozwój. Brak takich stymulatorów to stagnacja, a zatem cofanie się.

Tak skrótowo starano się pokazać, że interesy różne można pogodzić w warunkach, w których gospodarki prezentują zróżnicowany poziom rozwoju.



## Bibliografia

- Ad hoc Committee for Institutional Affairs Report to the European Council, Brussels, 29–30 March 1985.
- Bank of England, *How Does Monetary Policy Work?*, <http://www.bankofengland.co.uk/monetarypolicy/Pages/how.aspx> (2.10.2017).
- BBC election results 2017*, <http://www.bbc.com/news/election/2017/results> (12.09.2017).
- Biała księga w sprawie przyszłości Europy. Refleksje i scenariusze dotyczące przyszłości UE-27 do 2025 r.*, Komisja Europejska, COM (2017) 2025, Bruksela, 1 marca 2017.
- Bootle R., *What is the correct fiscal policy now we want Out?*, “The Telegraph”, 10.07.2016.
- Bossche Van den P., Zdouc W., *The Law of the World Trade Organization. Text, cases and materials*, wydanie 4, Cambridge University Press, Cambridge 2017.
- Britain and the European Union. Cameron’s call to arms. The prime minister faces a tough fight with his own party than with other*, “The Economist” 14.11.2015.
- Cain B.E., *Strategic Voting in Britain*, “American Journal of Political Science” 1978, no. 22(3).
- Closing statement by Michel Barnier at the Plenary Session of the European Parliament on the state of play of the negotiations with the United Kingdom*, Strasburg, 3 October 2017.
- EU Reform Deal: what Cameron Wanted and what He Got*, 20.02.2016, <http://www.bbc.com/news/uk-politics-eu-referendum-35622105> (20.02.2016).
- “Financial Times”, 9.11.2017.
- Heath E., *A Euro-Sceptic? Churchill? Never*, “Independent”, 26.09.1996.
- Hoekman B., Kostecki M.M., *Ekonomia Światowego systemu handlu. WTO: zasady i mechanizmy negocjacji*, wydanie 2, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2016.
- Hoekman B., Matoo A., *Services Trade Liberalization and Regulatory Reform, Re-investigating International Cooperation*, Policy Research Working Paper no. 5517, The World Bank, Poverty Reduction and Economic Management Network, International Trade Department and Development Research Group Trade and Integration Team, January 2011.
- [http://stat.wto.org/CountryProfiles/GB\\_e.htm](http://stat.wto.org/CountryProfiles/GB_e.htm) (23.10.2017).
- <http://tariffdata.wto.org/ReportersAndProducts.aspx> (12.10.2017).
- <http://www.efta.int/free-trade/free-trade-agreements> (12.10.2017).
- <http://www.telegraph.co.uk/news/2016/06/24/david-cameron-announces-his-resignation---full-statement/> (3.10.2017).
- <http://www.telegraph.co.uk/news/2016/06/24/what-can-we-learn-from-the-eu-referendum-results/> (12.09.2017).
- <http://www.telegraph.co.uk/news/2017/06/09/election-results-2017-theresa-may-clings-power-needs-support/> (12.10.2017).
- [https://europa.eu/newsroom/highlights/special-coverage/brexit\\_en](https://europa.eu/newsroom/highlights/special-coverage/brexit_en) (16.10.2017).
- <https://i-tip.wto.org/goods/Forms/GridView.aspx> (12.10.2017).



- <https://www.ceps.eu/publications/procedural-steps-towards-brexit> (3.10.2017).
- <https://www.iisd.org/sites/default/files/publications/best-practices-state-state-dispute-settlement-investment-treaties.pdf> (4.10.2017).
- [https://www.nato.int/cps/en/natohq/opinions\\_148414.htm](https://www.nato.int/cps/en/natohq/opinions_148414.htm) (8.11.2017).
- <https://www.theguardian.com/business/2017/oct/17/keep-close-to-the-eu-after-brexit-or-face-long-term-decline-oecd-warns-uk> (10.10.2017).
- [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd201311\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201311_e.pdf) (3.10.2017).
- [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/miwi\\_e/GB\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/GB_e.pdf) (20.10.2017).
- [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/countries\\_e/org6\\_map\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/countries_e/org6_map_e.htm) (12.10.2017).
- [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/serv\\_e/gats\\_factfiction3\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/gats_factfiction3_e.htm) (27.10.2017)
- Immigration by citizenship*, Eurostat, 2015, [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Immigration\\_by\\_citizenship\\_2015\\_\(%C2%B9\).png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Immigration_by_citizenship_2015_(%C2%B9).png) (16.09.2017).
- Keeping the World "Off Balance": Self Restraint and US Foreign Policy*, red. J. Ikenberry, Cornell University Press, London 2002.
- Lawson D., *Would Churchill have surrendered our sovereignty to the EU? Never?*, "Daily Mail", 7.03.2016.
- Lee C.E., Troianovski A., *Obama's Trip to Germany Reflects New Closeness*, "The Wall Street Journal", 22.04.2016.
- Mearsheimer J., *Structural Realism*, w: *International Relations Theories*, red. T. Dunne, M. Kurki, S. Smith, Oxford University Press, New York 2010.
- Migration Statistics Quarterly Report: August 2017*, <https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/internationalmigration/bulletins/migration-statisticsquarterlyreport/august2017#main-points> (16.09.2017).
- Myatt D., *Strategic Voting Under the Qualified Majority Rule*, Dept of Economics, St. Catherine's College, Oxford University, February 2000.
- O'Neill J., *Building Better Economic BRICs*, "Goldman Sachs Global Economics Paper" 2001, no. 66.
- Obama Defends Globalization on Germany Visit*, BBC News, 16.11.2016.
- Penny Mordaunt replaces Priti Patel in cabinet reshuffle*, BBC News, <http://www.bbc.com/news/uk-politics-41931063> (9.11.2017).
- Press statement by Michel Barnier following the fifth round of Article 50 negotiations with the United Kingdom, European Commission Statement, Brussels, 12 October 2017.
- Service Directive (Bolkestein)/Internal Market, <https://www.etuc.org/issue/services-directive-bolkestein-internal-market?page=5> (27.10.2017).
- Special Report. The Future of the European Union. The Case for Flexibility*, "The Economist", 25.03.2017.
- The History of the European Union. The European Citizenship*, <http://www.historiasiglo20.org/europe/antecedentes2.htm> (14.10.2017).
- The President of European Council to the Members of the European Council, Brussels, 2 February 2016.

The Single European Act (SEA), podpisany przez 9 państw EWG 17.02.1986, wszedł w życie 1.07.1987.

*Trade in Service Agreement*, <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/tisa/> (3.10.2017).

Traité instituant la Communauté Économique Européenne instituant la Communauté Économique Européenne et documents annexes, podpisało 6 państw 25.03.1957, wszedł w życie 1.01.1958.

Treaty on European Union, L-2985, Brussels, Luxembourg 1992.

US Department of Commerce Bureau of Economic Analysis, sierpień 2016.

US Department of Commerce, International Trade Administration, EU DG Trade.

World Bank, The European Union and the United States – Partners of Choice in a Complex World, Delegation of European Union to the United States, 2016.

Żukrowska K., *Innovativeness as the new Transatlantic drive concept*, w: *TTIP in Retreat? Evaluating the Strategic Significance of Transatlantic Free Trade*, red. M. Dunin-Wąsowicz, Scholar Publishing House, Warszawa 2017.

Żukrowska K., *The New Financial realities in the EU Caused by Change of Revenues of the General Budget after Brexit. The Case of Poland*, „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” 2017, t. XVIII, z. 9, cz. 1.

## Brexit – platform for retrospection of the UK's Role in regional integration in Europe

### Summary

Great Britain played very important role in the European integration despite the fact of joining the Community in 1973. Nevertheless, the UK has paved the way of the European integration and concentrated on integration of the neutral states leading them towards membership or close cooperation with the EU. Currently Great Britain started negotiations of the conditions leaving the EU within Brexit, what is the consequence of the June 2016 referendum results. The UK Has a number of scenarios for the future: one is close cooperation with the USA, secondo is concentrated on the British Commonwealth, which today is not limited to the former British colonies but embraces more than 50 states. Here, one should explain, that for all the Commonwealth partners the UK has bigger meaning and weight being a UE member than being outside the EU. We do not know what will be the conditions on which UK will have access to the EU market after the Brexit but we cannot exclude that Brexit will be stopped. It seems to be clear that it is not an interest to UK not to the EU when Brexit will end without reaching an agreement. Alternative plans to EU membership mean that the UK has to negotiate more

than 50 agreements what requires big effort and time. The number of such agreements is high. Transition period (without an agreement) would mean big losses for the business. The Brexit procedure shows too British people and citizens of the remaining EU states – how much they owe to the European integration. This has a specific meaning in the period when Europe has to choose between the five scenarios for the future. Despite some egoism, seen at first sight, it counterbalances the evoking nationalisms that can be seen in numerous European states (like e.g. France, Hungary, Poland). It also shows that openness within the EU is halted by internal economic policy of a member states. In last years the UK has gained in international rankings evaluating openness of the markets, innovativeness and participation in global value chains (GVC). Those results indicate the needed direction of change in the economic policy of each EU state and too some extent they forejudge the choice of the future scenario for the EU grouping.

**Keywords:** Brexit, conditions of UK's step-out from EU, Brexit costs, Brexit referendum, internal Brexit consequences, external Brexit consequences, Brexit and the EU budget general, Brexit and 5 scenario for the EU future



# Imperium brytyjskie – pionier globalizacji?

*Wojciech Morawski*

---

### Streszczenie

Imperium brytyjskie przed 1914 rokiem uruchomiło procesy przypominające w wielu aspektach współczesną globalizację. W pierwszej fazie Brytyjczycy, monopolizując panowanie na morzu i mogąc dyktować warunki, próbowali narzucić światu swoją wizję ładu. Unifikacja w sferze kultury i podstawowych wartości, początkowo odnosząca sukcesy, z czasem wyzwoliła reakcję w postaci rasizmu i nacjonalizmów, a ucieczka miejsc pracy z krajów rozwiniętych rodzi reakcję autarkiczną, mimo oczywistych impulsów rozwojowych uruchomionych przez globalizację. Można zaryzykować tezę, że globalizacja, powodując niewątpliwe przyspieszenie rozwoju gospodarki światowej, uruchamia równocześnie groźne mechanizmy autodestrukcji. Z tego punktu widzenia studiowanie imperialnych doświadczeń brytyjskich może pomóc w zrozumieniu współczesnych procesów.

**Słowa kluczowe:** imperium brytyjskie, globalizacja, kolonializm

### Wstęp

Globalizacja w czasach swego apogeum, czyli przed 2008 rokiem, często przedstawiana była jako zjawisko całkowicie nowe i oryginalne w dziejach. Na tyle nowym, że wszelkie doświadczenia przeszłości nie są przydatne przy jej analizie. Na drugim biegunie byli mniej liczni badacze, którzy uważali, że bardzo podobne procesy zachodziły przed I wojną światową, a wojna i jej następstwa

przyniosły w tej dziedzinie wielki regres, który współcześnie jest stopniowo odwracany. Sprawa zasługuje na głębszą refleksję zwłaszcza wówczas, gdy doświadczenia z przeszłości mogą być pomocne w zrozumieniu tego, co dzieje się współcześnie. W świecie przed pierwszą wojną światową reguły gry dyktowało w dużym stopniu imperium brytyjskie. Spróbujmy zatem przyrzeć się mu przez pryzmat współczesnych procesów globalizacyjnych.

## 2.1. U źródeł Pax Britannica

W początkach ery kolonialnej ukształtowały się dwa modele gospodarczego wykorzystania kolonii. W Afryce i basenie Oceanu Indyjskiego Portugalczycy nie podbijali wnętrza kontynentów. Zadowalali się stworzeniem sieci placówek handlowych na wybrzeżach. Stamtąd prowadzili korzystny handel z Europą, wykorzystując ogromne różnice cen. Relacje z interiorom starali się ułożyć w sposób pokojowy, nie zdradzając ambicji podboju wnętrza kontynentu. W atlasach historycznych portugalskie imperium kolonialne wygląda bardzo skromnie, co nie odzwierciedla jego realnej siły. W Ameryce Południowej Hiszpanie nastawili się na podbój wnętrza kontynentu. Jednym z celów tego przedsięwzięcia była eksploatacja zasobów kruszcu. Drugim – oparcie gospodarki na wielkiej własności ziemskiej na wzór europejski. Próba obrócenia Indian w niewolniczą siłę roboczą natrafiła na opór ze strony kościoła. W efekcie doprowadziło to do masowego importu niewolników z Afryki. Co ciekawe Portugalczycy, którzy objęli w posiadanie Brazylię, w Nowym Świecie zachowali się tak, jak Hiszpanie, a nie tak, jak oni sami na wschodnich kresach swojego imperium.

Już w XVI wieku oparty na werdykcie papieskim podział świata między Hiszpanię i Portugalię został zakwestionowany zarówno przez mocarstwa protestanckie, takie jak Anglia i Holandia, jak i przez katolicką Francję. W połowie XVII wieku Holendrzy przejęli portugalski stan posiadania nad Oceanem Indyjskim. Anglicy i Francuzi skupili się na podboju zaniedbanej przez Hiszpanów Ameryki Północnej.

W drugiej połowie XVII wieku doszło do trzech kolejnych wojen angielsko-holenderskich. Stawką rywalizacji był dominacja w handlu światowym. Początkowo mocniejszą pozycję mieli Holendrzy. Historycy szacują, że na około 20 tys. statków żeglujących po morzach i oceanach świata 15–16 tys. należało do Holandii, 3–4 tys. do Anglii i 500–600 do Francji. Co było charakterystyczne – rywalizowały ze sobą nie tyle państwa, ile prywatne przedsiębiorstwa – kompanie

wschodnioindyjskie, zaopatrzone przez swoje macierzyste państwa w liczne atrybuty suwerenności. Anglicy rozpoczęli swoją rywalizację z Holandią od wydania w 1651 roku aktów nawigacyjnych. Ustanawiały one przywileje dla angielskiego handlu i żeglugi. Holendrzy odpowiedzieli nie symetrycznymi przywilejami dla swoich, lecz doktryną wolności mórz. Jako silniejsi nie obawiali się uczciwej konkurencji. Anglicy rozstrzygnęli konflikt w inny sposób, pokonując rywala militarnie.

Wiek XVIII to stulecie wielkiej rywalizacji brytyjsko-francuskiej. Niektórzy mówili nawet o drugiej wojnie stuletniej. Rywalizacja toczyła się „na wszystkich oceanach”, ale koncentrowała się w dwóch miejscach: w Indiach i w Ameryce Północnej. W Indiach Brytyjska Kompania Wschodnioindyjska rywalizowała ze swoją francuską konkurentką, przy czym obie strony zawierały sojusze z lokalnymi władcami. Posiadłości w Ameryce Północnej obie strony traktowały jako kolonie osadnicze, przy czym Anglicy wykazywali w tej dziedzinie większą dynamikę. Przesilenie przyniosła wojna siedmioletnia (1756–1763), w wyniku której Francja straciła wszystko: zarówno posiadłości w Ameryce Północnej, jak i szanse na rywalizację w Indiach. Historia francuskich doświadczeń kolonialnych rozpada się na dwa okresy: pierwsze imperium, utracone w 1763 roku, i drugie imperium, które Francja zbudowała sobie w XIX wieku w zupełnie innych miejscach.

Wielka Brytania została sama na placu boju. Podbój Indii zajął Brytyjczykom jeszcze kilka dekad, ale od 1763 roku nie mieli już na tym polu europejskiego konkurenta. Zaraz potem ujawniły się jednak problemy, wcześniej tłumione przez solidarność w obliczu zagrożenia francuskiego. Bunt kolonii północnoamerykańskich doprowadził do powstania Stanów Zjednoczonych. Brytyjczykom udało się utrzymać Kanadę. W brytyjskiej tradycji imperialnej też można zauważyć podział (choć nie tak ostry, jak w przypadku Francuzów) na pierwsze i drugie imperium. Pierwsze skończyło się wraz z utratą posiadłości amerykańskich. W drugim, budowanym potem, szczególną rolę odgrywała nowa wielka kolonia osadnicza – Australia.

Przełomowe znaczenie dla późniejszej dominacji w świecie miał okres wojen napoleońskich. Wszystkie europejskie potęgi kolonialne zostały w taki czy inny sposób włączone w europejski system Napoleona i, wobec brytyjskiego panowania na morzu, odcięte na kilka lat od swych kolonii. Wielka Brytania w tym czasie utrwaliła swoje bezwarunkowe panowanie na morzu i po klęsce Napoleona to ona rozdawała karty. Zająwszy wcześniej posiadłości holenderskie, teraz zwróciła Holenderskie Indie Wschodnie, zatrzymując sobie Cejlon i Południową Afrykę. Kolonie hiszpańskie, które przez parę lat musiały radzić sobie same, nie pozwoliły na restaurację władzy hiszpańskiej i poszły w kierunku niepodległości.

W nieco inny sposób, ale z podobnym rezultatem zakończyło się portugalskie panowanie nad Brazylią.

W jeszcze jednej sprawie nastąpił przełom. W 1807 roku w Wielkiej Brytanii zwyciężył ruch abolicjonistyczny. Wielka Brytania nie tylko zniosła niewolnictwo w swoich posiadłościach, ale też przystąpiła do zwalczania handlu niewolnikami wszędzie, gdzie mogła. Wobec brytyjskiej dominacji na morzu był to punkt zwrotny. Ponadto Wielka Brytania przeforsowała potępienie niewolnictwa podczas kongresu wiedeńskiego i uzyskała zapowiedź jego zniesienia przez państwa europejskie w bliskiej przyszłości. Dziś, gdy kolonializm ma złą prasę i raczej skłonni jesteśmy interpretować go w kategoriach egoistycznych interesów, warto przypomnieć, że znaczna część ekspansji kolonialnej w XIX wieku odbywała się pod hasłem walki z niewolnictwem, a popularne określenie imperium brytyjskiego jako imperium wolności zawierało jakąś część prawdy.

Po 1815 roku Wielka Brytania poprzez system równowagi europejskiej w jakiś sposób gwarantowała pokój na kontynencie. Panując na morzu<sup>1</sup>, zapewniała sobie również decydujący głos w sprawach pozaeuropejskich. Można powiedzieć, że w XIX wieku inne europejskie imperia kolonialne działały *de facto* na zasadzie koncesji udzielonych przez Wielką Brytanię.

W 1846 roku Wielka Brytania, po kilku latach ostrej walki wewnętrznej w tej kwestii, zniosła cła przywozowe i stała się zwolennikiem wolnego handlu. Co więcej – zdołała narzucić ten sposób myślenia innym. W połowie XIX wieku nawet jeśli poszczególne państwa nie prowadziły jeszcze polityki wolnego handlu, to deklarowały dojscie do niej w przyszłości. Protekcjonizm uchodził za coś wstydliwego i prowincjonalnego. Ponadto Wielka Brytania, niegdyś walcząca z Holandią za pomocą formalnych monopolii i przywilejów, wycofywała się zdecydowanie z takich rozwiązań. Zniesiono najpierw monopol handlowy Kompanii Wschodnioindyjskiej, a potem samą Kompanię<sup>2</sup>, zniesiono też Akty Nawigacyjne Cromwella (1849). System waluty złotej uczynił z Wielkiej Brytanii światowe centrum finansowe.

---

<sup>1</sup> Brytyjskie panowanie na morzu, zdobyte pod Trafalgar w 1805 roku, zostało w drugiej połowie XIX wieku sformalizowane w postaci formuły „Two Powers Standard”. Określała ona poziom brytyjskich zbrojeń morskich w okresie pokoju i mówiła, że flota brytyjska powinna być większa od dwóch następnych co do wielkości razem wziętych. Por. P. Kennedy, *The Rise and Fall of British Naval Mastery*, The Penguin Press, London 1976.

<sup>2</sup> Monopol East India Company na handel z Indiami zniesiono w 1813 roku, na handel z Chinami w 1833 roku. W 1858 roku, po powstaniu Sipajów, rząd zastąpił Kompanię w roli zarządcy Indii. Rozwiązanie Kompanii nastąpiło w 1878 roku. Por. S. Sen, *Empire of Free Trade: The East India Company and the Making of the Colonial Marketplace*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia 1998.



Najpoważniejszym ograniczeniem brytyjskich aspiracji okazała się polityka amerykańska. Stany Zjednoczone, które za pomocą doktryny Monroe'a zabezpieczyły niepodległość nowych państw Ameryki Południowej przed ewentualną ekspansją brytyjską, przez długi czas nie podzielały abolicjonistycznych poglądów europejskich, a potem jako pierwsze rzuciły wyzwanie brytyjskiej polityce wolnego handlu.

Apogeum brytyjskiej dominacji w świecie przypadło na połowę XIX wieku. W drugiej połowie stulecia Wielka Brytania relatywnie słabła. Rosły nowe mocarstwa przemysłowe, przede wszystkim Stany Zjednoczone i Niemcy. Narastały tendencje protekcjonistyczne, a Wielka Brytania stopniowo stawała się samotnym, ostatnim obrońcą wolnego handlu. Imperium Brytyjskie nadal funkcjonowało na dawnych zasadach, ale otaczały go inne, protekcjonistyczne i dążące do samowystarczalności imperia. Na przełomie XIX i XX wieku coraz więcej wysiłku kosztowało też Brytyjczyków utrzymanie odpowiedniego poziomu zbrojeń morskich. Wreszcie elastyczny system europejskiej równowagi sił stopniowo przeradzał się w sztywny układ dwubiegunowy, wobec którego Wielka Brytania nie mogła zachować dawnego dystansu.

Z pierwszej wojny światowej Wielka Brytania wyszła zwycięska, ale osłabiona. W 1922 roku musiała zgodzić się na jednakowy parytet zbrojeń morskich ze Stanami Zjednoczonymi. Musiała zaakceptować też przekształcenie imperium w Brytyjską Wspólnotę Narodów i suwerenność dominiów. Londyn przestał być finansową stolicą świata, a dewaluacja w 1931 roku poderwała prestiż funta. W tym samym roku Wielka Brytania porzuciła wolny handel. Czas apogeum dominacji brytyjskiej w świecie stworzył warunki, w których zachodziły procesy zbliżone do współczesnej globalizacji.

## 2.2. Sieci powiązań ekonomicznych

W popularnej, szkolnej narracji historycznej ekonomiczne podłoże kolonializmu często podsumowywane jest bezrefleksyjną wyliczanką. Zgodnie z nią kolonie miały stanowić: źródło surowców, taniej siły roboczej oraz rynki zbytu. Triada ta, z ekonomicznego punktu widzenia, jest absurdalna. Wszystkie trzy elementy nie mogły wystąpić równocześnie, bo wzajemnie się wykluczały. Ponadto sprowadzanie wszystkiego do gry interesów, zgodnie z popularnym powiedzeniem, że „jak nie wiadomo o co chodzi, to chodzi o pieniądze”, odzwierciedla dość prostacką i daleką od kompletności koncepcję natury ludzkiej. W działaniach ludzi

czynniki irracjonalne zdumiewająco często odgrywają decydującą rolę. W ekspansji kolonialnej dużą rolę odgrywały również czynniki odmienne od wąsko pojętych interesów, takie jak np. prestiż.

W XVII wieku, we wczesnej fazie kolonializmu angielskiego, ekspansję prowadziły kompanie handlowe. Musiały one zapewnić swoim akcjonariuszom zysk na tyle wysoki, by zrównoważyć wysoki stopień ryzyka. Kompania Wschodnio-indyjska próbowała zatem przejąć zyski ze zdominowanego dotychczas przez Holendrów importu wschodnich przypraw do Europy, a posiadacze kolonii w Ameryce Północnej wprowadzili na rynek europejski zupełnie nowy towar – tytoń – i na tym robili fortunę. W Ameryce Północnej rozwijało się również osadnictwo, dając początek wielkim ruchom migracyjnym. W pierwszych dekadach kolonizacji kolonie były zatem źródłem akumulacji kapitału. Nową jakość w tej dziedzinie przyniosła rewolucja przemysłowa. Warto prześledzić z tego punktu widzenia ewolucję relacji ekonomicznych brytyjsko-indyjskich.

W pierwszej fazie rynek indyjski został zalany przez tanie brytyjskie wyroby fabryczne, co przyniosło upadek indyjskich tkaczy. Produkowali oni tanio, ale nie aż tak tanio, by wytrzymać konkurencję fabryczną. W tej fazie Indie były oczywiście rynkiem zbytu, a posiadanie imperium tworzyło miejsca pracy w metropolii. Z czasem jednak, w miarę tego, jak społeczeństwo brytyjskie się bogaciło, a Brytyjczycy przestali być tanią siłą roboczą, inwestycje były przenoszone do Indii. Wielka Brytania zastępowała eksport towarów eksportem kapitału, a ruch towarów zaczął się odbywać w odwrotnym kierunku. W tej fazie Indie oczywiście stały się źródłem taniej siły roboczej, ale zarazem przestawały być rynkiem zbytu. Oznaczało to również tyle, że miejsca pracy zaczęły przenosić się z metropolii do Indii. Miało to wpływ na poglądy społeczeństwa brytyjskiego. W pierwszej fazie, kiedy imperium tworzyło miejsca pracy, ekspansja cieszyła się poparciem społecznym. Ewentualne wątpliwości natury etycznej skutecznie łagodziło poczucie misji cywilizacyjnej, której ważnym składnikiem była walka z niewolnictwem. Kiedy jednak miejsca pracy zaczęły uciekać do kolonii, poparcie dla idei kolonialnej zaczęło słabnąć, a akcenty w argumentacji etycznej zostały przesunięte.

Przed I wojną światową Wielka Brytania była największym eksporterem kapitału. Poza granicami Zjednoczonego Królestwa zainwestowane były kapitały brytyjskie w wysokości 16,6 mld dolarów<sup>3</sup>. Dla porównania – zagraniczne inwestycje Francji i Niemiec wynosiły po 8,3 mld dolarów. Inwestycje brytyjskie skupiały

---

<sup>3</sup> J. Pajewski, *Historia powszechna 1871–1918*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1971, s. 20.

się głównie na obszarach pozaeuropejskich, w odróżnieniu od obu kontynentalnych rywali. Poza krajami Imperium Brytyjczycy byli głównymi inwestorami zagranicznymi w Stanach Zjednoczonych. Dopiero I wojna światowa odwróciła sytuację i Wielka Brytania stała się miejscem, gdzie inwestowali Amerykanie<sup>4</sup>.

Istotną rolę w integracji gospodarczej imperium odgrywała polityka monetarna i fiskalna. Wielka Brytania w 1816 roku zdecydowała się na przyjęcie waluty złotej. Tymczasem azjatyckie posiadłości brytyjskie, przede wszystkim Indie, używały waluty srebrnej. Druga połowa XIX wieku była okresem dużej deprecjacji wartości srebra w stosunku do złota. O ile w połowie stulecia relacja wartości obu kruszców wynosiła około 1:15, to w 1900 roku doszła do 1:40. W takiej proporcji społeczeństwa azjatyckie relatywnie ubożały w porównaniu z Europejczykami. Wzmacniało to tylko proces przenoszenia miejsc pracy z Europy. W samej Wielkiej Brytanii w miarę kurczenia się miejsc pracy narastały problemy społeczne. Z jednej strony rosła grupa ludzi zamożnych, żyjących z kapitału, z drugiej – w kłopoty wpadali ludzie, którym trudniej było znaleźć pracę. Przypomina to współczesne rozterki związane z globalizacją. Główna różnica polegała na tym, że wówczas istniał potężny wentyl bezpieczeństwa w postaci możliwości pozaeuropejskiej emigracji.

Inaczej ukształtowały się relacje ekonomiczne w Afryce. Likwidacja transatlantyckiego handlu niewolniczego zdestabilizowała stosunki wewnątrz kontynentu, co zmusiło Europejczyków do podboju interioru. Pamiętajmy, że ekspansja ta uzasadniana była właśnie koniecznością walki z niewolnictwem. Afrykanie na ustanowienie władzy kolonialnej zareagowali zamknięciem się w bezpiecznym kokonie gospodarki naturalnej i ograniczeniem kontaktów z najeźdźcami. Jeśli metropolia miała czerpać z kolonii jakieś korzyści, nie można było pozwolić tubylcom na taką reakcję. Instrumentem zniewolenia stała się gospodarka pieniężna. Nałożono na ludność miejscową podatki. W ten sposób zmuszono ją do porzucenia gospodarki naturalnej. Podatki były tak wysokie, że spłacenie ich nie było możliwe. Władze zaczęły zatem pożyczać pieniądze ludności na opłacenie podatków. Nieuniknionym skutkiem takiej sytuacji było pogrążenie się miejscowej ludności w niemożliwych do spłacenia długach. W tym momencie byli zdani na łaskę i niełaskę władz kolonialnych.

Dalszy ich los zależał od tego, co biali zamierzali zrobić z ich krajem. Jeśli miał on być kolonią osadniczą, jak Południowa Afryka czy Kenia, tubylcy byli

---

<sup>4</sup> O rywalizacji brytyjsko-amerykańskiej w latach 20. patrz: A. Lubbe, *Dominacja i współzależność: ekonomiczne podstawy Pax Britannica i Pax Americana*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.

pozbawiani ziemi. Jeśli nie, zmuszano ich do pożądanego przez białych sprofilowania produkcji. Zazwyczaj gospodarcza rola kolonii w imperium była ograniczona do jednej monokultury rolnej: kawy, kakao, bananów itp. Brytyjskie przedsiębiorstwa, zajmujące się tym procederem, zawierały z miejscowymi wieloletnie kontrakty na dostawę określonych produktów. Takie sprofilowanie rolnictwa było korzystne z punktu widzenia imperium, ale nie z punktu widzenia danego kraju, bowiem odbywało się kosztem produkcji żywności na potrzeby wewnętrzne. Początkowo, zanim ruszyła eksplozja demograficzna, skutki nie wyglądały groźnie. Kiedy jednak już się rozpoczęła, dramatycznie zaczął narastać problem głodu<sup>5</sup>. W tej sprawie między ówczesnymi i współczesnymi problemami istnieje ciągłość, choć dziś sytuacja jest trudniejsza z powodu trwającej w Afryce eksplozji demograficznej.

Polityka wolnego handlu stymulowała międzynarodowy podział pracy i globalizację. Kiedy inni ulegali pokusie protekcjonizmu, Brytyjczycy konsekwentnie trwali przy niej. Z czasem jednak sami zaczęli dostrzegać pewne jej negatywne skutki. W latach 90. XIX wieku minister do spraw kolonii Joseph Chamberlain zauważył, że wpływa ona dezintegrująco na imperium. Ponieważ wobec nikogo nie stosowano ceł, nie można było uprzywilejować swoich w stosunku do obcych. Dostęp towarów kanadyjskich na rynek brytyjski był równie łatwy, jak amerykańskich. W ten sposób wewnątrzimperialne kontakty nie były w żaden sposób preferowane. Chamberlain proponował, by wprowadzić cła, a potem partnerom z imperium udzielić preferencji. Argumenty ministra były poważne. Na drugiej szali był jednak prestiż Wielkiej Brytanii jako obrońcy wolnego handlu. Po namyśle rząd brytyjski zdecydował się nie przyjmować pomysłu Chamberlaina.

Powrócono do niego w okresie międzywojennym, kiedy to w 1931 roku, w samym środku wielkiego kryzysu, Wielka Brytania zdecydowała się na wprowadzenie ceł protekcyjnych. Rok potem w Ottawie odbyła się imperialna konferencja ekonomiczna, podczas której wprowadzono system imperialnych preferencji celnych<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> W latach 60., kiedy większość państw afrykańskich uzyskała niepodległość, wydawało się, że teraz dokonają one korekty polityki gospodarczej i przestawią rolnictwo na produkcję żywności na rynek wewnętrzny. Szybko jednak okazało się, że bieżące potrzeby finansowe rządów wymagają utrzymania dotychczasowych relacji z firmami europejskimi. W ten sposób współczesny głód w Afryce jest zdeterminowany przez model gospodarczy czadów kolonialnych.

<sup>6</sup> System ten w zasadzie obejmował kraje Brytyjskiej Wspólnoty Narodów. W 1933 roku, na mocy układu Roca-Racimana, preferencjami objęto również import wołowiny z Argentyny.

System nie przetrwał długo. Amerykanie widzieli w nim jedną z przyczyn regresu handlu międzynarodowego w latach 30. Dlatego w 1941 roku, kiedy negocjowali z Churchillem zasady korzystania Wielkiej Brytanii z programu *Lend-Lease*, zażądali, w zamian za pomoc, rezygnacji z preferencji celnych po zakończeniu wojny. Churchill zgodził się, bo nie miał innego wyjścia. Zrobił to, choć wiedział, że w tym momencie wydaje wyrok na imperium brytyjskie.

### 2.3. Demografia i migracje

Mechanizm eksplozji demograficznej opisany został podczas II wojny światowej przez Franka W. Notesteina<sup>7</sup>. Stworzył on pojęcie „przejścia demograficznego” i wyróżnił cztery jego fazy. Pierwsza faza, charakterystyczna dla społeczeństwa przedprzemysłowego, charakteryzowała się wysoką stopą zarówno urodzeń, jak i zgonów. Druga faza polega na tym, że na skutek postępu medycyny i higieny malała śmiertelność wśród dzieci i wydłużało się przeciętne trwanie życia. Równocześnie stopa urodzeń utrzymywała się na tradycyjnym poziomie. W trzeciej fazie zaobserwowano spadek stopy urodzeń. Coraz częściej ludzie stawali wobec wyboru: albo wielodzietność, albo wyższy poziom życia i zapewnienie dzieciom lepszego startu, i decydowali się na ograniczenie liczby dzieci. Stopa urodzeń stopniowo dostosowywała się do nowej sytuacji, w której każde urodzone dziecko najprawdopodobniej dożyje wieku dorosłego i będzie miało swoje własne dzieci. Ludzie postawieni przed wyborem: dobrobyt albo wielodzietność, coraz częściej optowali na rzecz tego pierwszego. Pierwsze oznaki „wygasania” eksplozji demograficznej zaobserwowano w Wielkiej Brytanii w latach 80. XIX wieku<sup>8</sup>. Wreszcie czwarta faza miała polegać na ustabilizowaniu stopy urodzeń na takim poziomie, który zapewniłby niewielki, ale stabilny przyrost naturalny.

Eksplozja demograficzna przeszła przez wszystkie kraje świata, ale nie przechodziła przez nie równocześnie. To przesunięcie w czasie było okolicznością o ogromnych konsekwencjach. Bez przesady można stwierdzić, że określiło ono kształt współczesnego świata. W pierwszej fazie eksplozja ogarnęła Europę i Amerykę Północną. W latach 1750–1914 ludność Europy wzrosła trzykrotnie, i to pomimo faktu, że około 60 mln ludzi opuściło wówczas Stary Kontynent,

<sup>7</sup> F.W. Notestein, *The Future Population of Europe and the Soviet Union: Population Projections 1940–1970*, Geneva 1944.

<sup>8</sup> Choć już w 1858 roku amerykański ekonomista Henry Charles Carey sformułował pogląd, że płodność człowieka maleje w miarę tego, jak staje się on coraz bardziej ucywilizowany.

emigrując na inne kontynenty. Tym samym rósł odsetek Europejczyków wśród całej ludzkości. W XX wieku tendencje te się odwróciły. Eksplozja w Europie już wygasła, a nasilała się na innych kontynentach. W 1750 roku odsetek Europejczyków wśród całej ludzkości wynosił 20%, w 1900 roku – 25%, w 2000 już tylko 12%. Sytuacja ta wyjaśnia XIX-wieczną zarówno ekspansję kolonialną, jak i masową emigrację europejską w XIX wieku. Wyjaśnia też współczesne odwrócenie tej tendencji i napór migracyjny na Europę.

Demograficzny obraz świata dobrze ilustrują wykazy największych miast. Około 1910 roku 16 miast na świecie liczyło sobie więcej niż 1 mln mieszkańców. Z miast imperium na liście tej, zresztą na 1 miejscu, znalazł się Londyn (7,5 mln). Kolejne miasta imperium znalazły się poniżej tego progu: Kalkuta (0,85), Hongkong (0,82), Bombaj (0,77), Glasgow (0,77), Liverpool (0,76), Kair (0,66)<sup>9</sup>. Na początku lat 30. XX wieku 31 miast świata przekroczyło 1 mln mieszkańców, z czego 8 leżało w imperium brytyjskim. Listę tradycyjnie otwierał Londyn z 8,3 mln mieszkańców. Ponadto w metropolii były to jeszcze: Glasgow (1,1) i Birmingham (1,0), a poza Europą: Bombaj (1,2), Kalkuta (1,2), Kair (1,1), Sydney (1,3) i Melbourne (1,0)<sup>10</sup>.

W okresie pierwszego imperium Brytyjczycy kolonizowali przede wszystkim Amerykę Północną, stopniowo zwiększając stan posiadania kosztem miejscowej ludności. Utrata kolonii amerykańskich w wyniku powstania Stanów Zjednoczonych była ciężkim ciosem, ale nie położyła kresu imperium. W rękach brytyjskich pozostała podobnie zasiedlana Kanada. Wkrótce potem rozpoczęła się kolonizacja Australii i Nowej Zelandii. W pozostałych swych posiadłościach Brytyjczycy nie stanowili białej, anglojęzycznej większości. Dotyczyło to przede wszystkim Indii, gdzie rządy brytyjskie sprawowane były przez zdumiewająco skromną liczbę Brytyjczyków, przy maksymalnym wykorzystaniu miejscowych struktur władzy. Szczególnym przypadkiem była liczna emigracja Irlandczyków, którzy w obrębie imperium chadzali własnymi drogami, a ponadto stworzyli potężną diasporę w Stanach Zjednoczonych. Brytyjczycy, dzięki większej niż w przypadku Francuzów prężności demograficznej, zdołali utworzyć kilka państw o białej, angielskojęzycznej większości<sup>11</sup>. Państwa te przetrwały rozpad imperium i nic nie zagraża ich

<sup>9</sup> *Na Pogotowie Ratunkowe. Kalendarz informacyjno-encyklopedyczny na rok 1913*, Polska Agencja Telegraficzna, Warszawa 1913, s. 58.

<sup>10</sup> *Informator morski i kolonialny*, red. C. Zagórski, Liga Morska i Kolonialna, Warszawa 1934, s. 56.

<sup>11</sup> Szczególnym przypadkiem była Afryka Południowa, gdzie próbowano stworzyć niezależną, białą społeczność zdolną do samodzielnego bytu politycznego. Społeczność ta nigdy nie zdołała jednak stać się



istnieniu. Działając w innych niż Francuzi warunkach, Brytyjczycy byli o wiele bardziej rasistowscy w swych relacjach z miejscową ludnością.

Szczyt brytyjskiej emigracji przypadł na pierwszą połowę wieku XIX. W drugiej połowie stulecia eksplozja demograficzna w Wielkiej Brytanii zaczęła wygasnąć. W latach 1815–1924 Wielką Brytanię opuściło 21 mln ludzi<sup>12</sup>. Z tego 13,7 wyjechało do USA, 4,2 mln do Kanady, 2,4 do Australii i Nowej Zelandii i 700 tys. do Południowej Afryki. W tym samym czasie ponad 6 mln Hindusów przemieściło się do innych części Imperium Brytyjskiego (głównie na Cejlon, na Malaje i do Birmy). Migracje Chińczyków z Hong-Kongu, skierowane głównie na Malaje i do Australii, nie przekroczyły 0,5 mln, choć wystarczyły do tego, by nadać chiński charakter miastu Singapur. Liczna i posiadająca dziś duży ciężar polityczny diaspora chińska w Azji jest pozostałością po imperium brytyjskim. Podobny charakter ma światowa diaspora hinduska – w latach 1834–1920 ponad 1,2 mln Hindusów przeniosło się do innych części imperium<sup>13</sup>.

W drugiej połowie XIX wieku emigracja europejska weszła w nową fazę. Zmalała ekspansja brytyjska i francuska. Szybko rosła natomiast liczba ludności najpierw Niemiec, potem Włoch, państw skandynawskich, Austro-Węgier czy imperium rosyjskiego. Odpowiednio do tego zmieniał się też skład narodowy emigrantów opuszczających Europę. O ile w pierwszej połowie stulecia dominowali Brytyjczycy, to potem nastął czas masowej emigracji Irlandczyków, potem zaś Włochów, Polaków, Ukraińców, Żydów środkowoeuropejskich czy też przedstawicieli narodów bałkańskich. Na dodatek roczne kontyngenty emigrantów w drugiej połowie stulecia były o wiele większe niż w pierwszej. Przyczynił się do tego przede wszystkim rozwój żeglugi i pojawienie się parowych transatlantyków, dostosowanych do taniego przewożenia pasażerów w klasie emigracyjnej. Emigracja, niegdyś dostępna tylko dla zamożnych, stawała się opcją dostępną dla ubogich<sup>14</sup>. Musiało to mieć wpływ na sytuację w krajach przyjmujących emigrację. W 1882 roku z inicjatywy ruchu syjonistycznego rozpoczęła się emigracja

---

większością i dlatego, po kilku dekadach utrzymywania się przy pomocy rasistowskiego prawa, musiała przegrać.

<sup>12</sup> N. Dalziel, *The Penguin Historical Atlas of British Empire*, London 2006, s. 68.

<sup>13</sup> J. Modrzejewska-Leśniewska, *Migracje w Imperium Brytyjskim*, w: *Polityka migracyjna: historia i współczesne wyzwania*, red. K. Górak-Sosnowska, J. Łazor, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2016, s. 42.

<sup>14</sup> W niektórych krajach afrykańskich władze starały się nie dopuszczać do migracji ludzi biednych, co pozwalało na utrzymanie wysokiego prestiżu białych. Tak było np. w Kenii, gdzie „biedni biali” zjawili się dopiero po 1945 roku, w okresie rządów labourzystów. Kontakt z „biednymi białymi” rzeczywiście okazał się wstrząsem dla rdzennych Kenijczyków i przyspieszył procesy emancypacyjne.

Żydów do Palestyny. Do 1914 roku Żydzi stanowili już 10% ludności Palestyny. W 1917 roku Wielka Brytania na mocy tzw. Deklaracji Balfoura zobowiązała się do popierania osadnictwa żydowskiego. Potem Brytyjczycy nie realizowali tej obietnicy zbyt gorliwie, bowiem komplikowało im to relacje z Arabami. Mimo to w podczas II wojny światowej Żydzi stanowili już 30% ludności Palestyny.

Procesy migracyjne charakteryzowały się żywiołowością, choć władze próbowały je reglamentować i nimi sterować. Niekiedy oznaczało to mniej lub bardziej zakamufłowany rasistowski charakter regulacji migracyjnych. Brytyjczykom zależało na kolonizacji Australii, ale też na tym, by kraj ten zachował charakter kolonii białej i anglosaskiej. Tymczasem nie tylko Europejczycy prowadzili ekspansję migracyjną. Aktywni w tej dziedzinie byli Chińczycy. W ciągu XIX wieku dość licznie osiedlili się na Malajach, gdzie stanowili w XX stuleciu prawie połowę ludności. W samym Singapurze Chińczycy stali się większością. Nacisk chińskiej imigracji odczuwała też Australia. Tamtejsze prawo zaczęło wykluczać Azjatów. „Biała” emigracja również była reglamentowana. W Kenii, gdzie Brytyjczycy chcieli zachować elitarny charakter białego osadnictwa, obowiązywał wysoki cenzus majątkowe przy udzielaniu wize. Na skutek tego Kenijczycy nie stykali się zupełnie z ubogimi białymi, co budowało wysoki prestiż społeczności białych. Kiedy po 1945 roku rząd labourzystowski, pod hasłami egalitaryzmu i demokracji zniósł te ograniczenia, Kenijczycy po raz pierwszy zetknęli się z „biednymi białymi”, co dało potężny impuls do rozwoju aspiracji narodowych<sup>15</sup>.

Podczas konferencji pokojowej w Paryżu po I wojnie światowej Japonia próbowała doprowadzić do potępienia ustawodawstwa rasistowskiego (tak jak kongres wiedeński potępił niewolnictwo). Nie udało się to na skutek sprzeciwu mocarstw anglosaskich, co miało wpływ na pogorszenie ich stosunków z Japonią. Po II wojnie światowej rasistowskie podejście zostało skompromitowane do tego stopnia, że nie można było utrzymać takiego modelu. Południowa Afryka, która nadal próbowała stosować kryteria rasistowskie, znalazła się w izolacji. Problem Australijczyków nie zniknął jednak. Nadal chciano wspierać imigrację europejską i nie wpuszczać azjatyckiej. Rozwiązali problem, wprowadzając dla kandydatów do obywatelstwa egzamin z języka europejskiego<sup>16</sup>. Jest to bardzo elastyczna

---

<sup>15</sup> H. Seton-Watson, *Między wojną a pokojem. Walka o władzę w powojennym świecie*, Orbis, Londyn 1963, s. 330.

<sup>16</sup> Celem tej regulacji było uprzywilejowanie białych, niekoniecznie Anglosasów. Ale umożliwiała ona czynienie jeszcze innych rozróżnień. Przez pewien czas po zakończeniu wojny Australijczycy nie chcieli przyjmować Niemców, co było całkiem zrozumiałe. Ponieważ prawo mówiło o „egzaminie z języka europejskiego”, robili Niemcom egzamin z łotewskiego. I Niemcy oblewali. Znam tę historię wyłącz-



formuła. Egzamin zawsze można zdać albo nie, a tym, którzy nie zdali zawsze można powiedzieć, że trzeba się było lepiej nauczyć.

W połowie XX wieku tendencje demograficzne uległy odwróceniu, co pociągnęło za sobą odwrócenie kierunków migracji. Dekolonizacji przez pewien czas towarzyszyła liberalna brytyjska polityka migracyjna w stosunku do mieszkańców imperium. Do 1963 roku migracja do Zjednoczonego Królestwa z dawnych posiadłości brytyjskich była limitowana w zasadzie jedynie przez barierę finansową. Potem pojawiły się formalne utrudnienia, stopniowo uszczelniane.

Odwrócenie kierunków migracji było wydarzeniem o kapitalnym znaczeniu i wielorakich konsekwencjach. Warto zwrócić uwagę na jeden aspekt, często pomijany. Zapewne dlatego, że dotyczy on spraw subiektywnych i niemierzalnych, co nie znaczy, że nieważnych. Otóż w XIX wieku ludzie przynosili się z krajów bogatych i rozwiniętych do krajów biednych. Budowało to atmosferę postępu i rozwoju cywilizacyjnego całej ludzkości. Współcześnie obserwujemy nacisk migracyjny z krajów biednych na kraje bogate. Buduje to atmosferę zagrożenia, dekadencji i obłączonej twierdzy.

## 2.4. Zderzenie kultur

Aby zrozumieć problem „zarządzania międzykulturowego”, przed którym stanęli Brytyjczycy w swoim imperium, przyjrzyjmy się relacjom brytyjsko-indyjskim. Przedtem jednak musimy cofnąć się do wcześniejszych, misjonarskich doświadczeń Europejczyków. Od początku epoki kolonialnej Europejczycy stanęli wobec nowych, całkowicie im obcych kultur. Do zetknięcia z nimi nie byli przygotowani. Dominujący, chrześcijański sposób myślenia narzucał kategorię „pogan”. Poganie nie mogli być uznani za równorzędnych partnerów, to bowiem musiałoby oznaczać relatywizację własnej wiary. Można było pogan traktować albo jako wrogów, których trzeba zwalczać, albo jako (niekoniecznie dobrowolnych) kandydatów do nawrócenia. Kościół, biorąc w obronę Indian, opowiedział się za drugą opcją. W praktyce mogło to jednak oznaczać dwie różne drogi.

Przez długi czas misjonarze utożsamiali chrystianizację z europeizacją obywatelką, uznając, że dotychczasowa kultura tubylców jest z natury pogańska. Merytorycznie trudno odmówić tej ocenie pewnej dozy słuszności, ale jej realne

---

nie z tradycji rodzinnej, nie udało mi się znaleźć potwierdzenia w źródłach pisanych, ale warta jest ona uwiecznienia. Stanowi też mocny argument na rzecz egzaminu jako instrumentu selekcji.

konsekwencje były kontrowersyjne. Od nawracanych wymagano całkowitego zerwania z własną, wcześniejszą tożsamością. Problem ten dostrzegli jezuita, którzy wypracowali nowe podejście do działalności misyjnej. Doktryna akomodacji zakładała akceptację dotychczasowej kultury i jej dostosowanie do doktryny chrześcijańskiej. Jezuita nie próbowali zwalczać dotychczasowych obyczajów. Starali się je „ochrzcić”, interpretując je zgodnie z doktryną kościelną i włączając je w szeroki wachlarz obrzędowości chrześcijańskiej. Podejście takie wymagało solidnego przygotowania merytorycznego: znajomości języków i kultury nawracanych ludów. Z tego powodu jezuita wnieśli ogromny wkład w poznanie przez Europejczyków kultur pozaeuropejskich. Jako misjonarze odnosili znaczne sukcesy<sup>17</sup>, bowiem formuła chrystianizacji oferowana przez nich była dla nawracanych znacznie bardziej „honorowa” od tradycyjnego podejścia misjonarskiego. Nie wymagała bowiem wyrzeczenia się dotychczasowej kultury i dotychczasowej tożsamości. Tworzyła podstawy do uznania równorzędności kultur. Z drugiej strony trudno nie zauważyć, że jezuita, postępując w ten sposób, narażali się na zarzuty ze strony innych zakonów misyjnych, które zazdrościły im sukcesów. Łatwo można było zarzucić jezuitom, że to, co odbywa się w ich misjach, to nie jest szerzenie chrześcijaństwa, tylko legalizowanie pogaństwa, a sami jezuita, dostosowując doktrynę kościelną do lokalnych kultur, oddalają się od ortodoksji. Te zarzuty, w połączeniu z nieufnością opartą na przekonaniu o wszechpotędze zakonu, doprowadziły do kasaty jezuitów w 1773 roku.

Dylematy misjonarskie stanowią dobre wprowadzenie do rozterek, przed jakimi stanęli Brytyjczycy w Indiach. Początkowo, kiedy czerpali z kontaktów z Indiami tylko korzyści handlowe, nie interesowali się zbyt miejscową kulturą. Kiedy jednak ich władza zaczęła się rozbudowywać w głąb interioru, a Hindusi stali się poddanymi brytyjskimi, trzeba było sprawę przemyśleć na nowo. Brytyjczycy szybko doszli do przekonania, że ich panowanie w Indiach wynika z większej sprawności organizacyjnej i siły militarnej. Mają jednak do czynienia z bardzo starą i bogatą kulturą i w żadnym wypadku nie powinni dążyć do

---

<sup>17</sup> Jezuita stworzyli system tzw. redukcji, kierowanych przez siebie osad indiańskich na terenie dzisiejszego Paragwaju. Przedsięwzięcie to po kilkudziesięciu latach zakończyło się dramatyczną likwidacją redukcji w momencie, kiedy tereny te przeszły spod władzy hiszpańskiej pod władzę portugalską w połowie XVIII wieku. Problem polegał na tym, że w tym momencie jezuita, jeszcze legalni w Hiszpanii, byli już skasowani w Portugalii. O wydarzeniach tych opowiada słynny film Rolanda Joffé *Misja* z muzyką Ennio Morricone. Jezuita zaangażowali się również w chrystianizację Chin, przynosząc do Europy znajomość Konfucjusza i kultury chińskiej, co stało się jedną z cech charakterystycznych cywilizacji europejskiej w XVIII stuleciu. Szerzej o doktrynie akomodacji por. J. Umiński, *Historia kościoła*, t. II, Wydawnictwo Diecezjalne Św. Krzyża, Opole 1960, s. 219 i nast.

europelizacji swoich nowych poddanych. Pamiętajmy, że do 1857 roku Indiami rządziła Brytyjska Kompania Wschodnioindyjska – prywatna spółka akcyjna, obdarzona przez rząd brytyjski pewnymi atrybutami suwerenności – takimi, jak prawo prowadzenia wojen, zawierania traktatów czy bicia monety. Właśnie wśród urzędników kompanii ukształtowała się u progu XIX stulecia tzw. szkoła Munro. Thomas Munro (1761–1827), w latach 1820–1827 generalny gubernator Kompanii, uważał panowanie brytyjskie w Indiach za czasowe, mające trwać „do czasu, kiedy tubylcy w jakimś stuleciu staną się dość oświeceni, aby ustanowić normalny rząd dla siebie działać przezeń i utrzymać go. Gdy ten czas nadejdzie, wtedy najlepiej dla obu krajów będzie brytyjską kontrolę wycofać”<sup>18</sup>. Munro zalecał respektowanie w pełni lokalnej kultury. Pisał: „Głównym grzechem naszego rządu jest innowacja. (...) Powinniśmy się wreszcie nauczyć, że ani oblicze kraju, ani jego zasoby, ani też społeczeństwo nie są czymś, co może być ulepszone przez jakiś wynalazek, natomiast to, co my zamyślamy dla ich dobra, może im przynieść wielką szkodę”<sup>19</sup>. Wkrótce jednak szkoła Munro została wystawiona na ciężką próbę. W latach 30. Brytyjczycy zorientowali się, że jednym z tradycyjnych zwyczajów hinduskich jest sati, czyli palenie wdów podczas pogrzebu męża. Rzecz działa się na terytorium pozostającym pod władzą brytyjską, zatem władze brytyjskie mogły tych praktyk zabronić (ingerując w ten sposób lokalną kulturę), lub nie zabraniać, co jednak oznaczało wzięcie na siebie współodpowiedzialności. Zdecydowali się na interwencję i z czasem udało im się ten obyczaj przynajmniej zepchnąć do podziemia, ale ortodoksyjną interpretację szkoły Munro musieli porzucić. Decydujące znaczenie miała rozmowa, jaką gubernator Sindu sir Charles Napier (1782–1853) odbył na początku lat 40. z miejscowymi braminami: „Mówicie, że sati jest obyczajem. Dobrze, my też mamy obyczaj: wieszamy ludzi, którzy palą żywcem kobiety. Wy zbudujcie stos pogrzebowy, a ja zbuduję obok szubienicę i niech każdy z nas postępuje zgodnie ze swoim zwyczajem”<sup>20</sup>.

W 1857 roku w Indiach wybuchł Wielki Bunt, zwany też powstaniem sipajów. Sipaje byli to żołnierze hinduscy w służbie Kompanii Wschodnioindyjskiej. Geneza konfliktu również miała podłoże kulturowe. Oddziały przebrojono w nowe karabiny, do których nadesłano nowe naboje. Te nabije były nasmarowane tłuszczem. Rozeszły się pogłoski, że był to tłuszcz wołowy, co zbulwersowało

<sup>18</sup> J. Kędziński, *Dzieje Anglii*, t. II, cz. 2, Ossolineum, Wrocław 1986, s. 80.

<sup>19</sup> K. Dziewanowski, *Brzemie białego człowieka. Jak zbudowano Imperium Brytyjskie*, Rytm, Warszawa 1996, s. 485.

<sup>20</sup> *Ibidem*, s. 488.

wyznawców hinduizmu. Chcąc ratować sytuację Brytyjczycy zastąpili tłuszcz wołowy tłuszczem wieprzowym, co zbulwersowało muzułmanów. Było neutralne i bezpieczne wyjście – tłuszcz barani – ale to jakoś nikomu w porę nie przyszło do głowy. W efekcie wybuchł bunt, który stanowił najpoważniejsze w historii wyzwanie dla brytyjskiego panowania w Indiach. Po stłumieniu powstania rząd brytyjski doszedł do wniosku, że Kompania nie podoła dłużej wyzwaniu, jakim była administracja Indii. Kompania Wschodnioindyjska została rozwiązana. Indie stały się kolonią brytyjską, rządzoną z Londynu przez odrębne ministerstwo – India Office, a na miejscu przez wicekróla. Królowa Wiktorija przyjęła tytuł cesarzowej Indii. W dziejach wzajemnych relacji rozpoczęła się nowa era.

Brytyjczycy uzasadniali swoje panowanie w Indiach sprawnością administracyjną oraz zasługą, którą doceniali nawet Hindusi – zjednoczeniem kraju. Tego nie osiągnął nikt przed nimi. Ich początkowa oferta pod adresem Hindusów brzmiała następująco: wykształćcie się, stańcie się równie sprawnymi administratorami, wtedy może przyjąć czas na dopuszczenie was do współrządzenia. Możemy wam w tym pomóc, zorganizujemy wam dobrą, europejską edukację na najwyższym poziomie. Już w 1857 roku Brytyjczycy utworzyli w Indiach trzy pierwsze, zorganizowane na sposób brytyjski uniwersytety: w Bombaju, Madrasie i Kalkucie. Hindusi potraktowali ofertę poważnie. Podjęli studia, głównie prawnicze, i po paru latach mieli swoich własnych, dobrze wykształconych prawników. Teraz należało ich zatrudnić w sądownictwie. I wówczas nieoczekiwany cios nadszedł z najmniej spodziewanej strony. Przedstawiciele nielicznej społeczności brytyjskiej w Indiach zaprotestowali przeciw perspektywie sądenia ich przez Hindusów. Pojawił się postulat stworzenia dla nich odrębnego sądownictwa obsadzonego przez Brytyjczyków. Tzw. Powstanie Białych stało się prawdziwą katastrofą<sup>21</sup>. Hindusi uznali, że ujawniło się rasistowskie nastawienie Brytyjczyków, a obietnica równouprawnienia opartego na zrównaniu na polu edukacji była nieszczera. Efektem było powstanie Indyjskiego Kongresu Narodowego i podjęcie walki o niepodległość.

Imperium Brytyjskie nie narzucało europeizacji, zarazem jednak niosło w jakimś zakresie unifikację kulturową. Otwierało też lokalnym elitom drogę do edukacji na najwyższym poziomie. W praktyce jednak równouprawnienie edukacyjne nie otwierało drogi do pełnej asymilacji. Ostatecznie doszły do głosu irracjonalne i samobójcze na dłuższą metę uprzedzenia rasowe.

---

<sup>21</sup> N. Ferguson, *Imperium. Jak Wielka Brytania zbudowała nowoczesny świat*, Sprawy Polityczne, Wołomin 2007, s. 190 i nast.

## Podsumowanie

Imperium brytyjskie przed 1914 rokiem uruchomiło procesy przypominające w wielu aspektach współczesną globalizację. Jedną z cech tego zjawiska jest przekonanie o jego nieuchronności i nieodwracalności. Prezydent Clinton u schyłku XX wieku pisał: „Globalizacja ma charakter nieodwracalny (...) Możemy ją kochać lub nienawidzić, ale globalizacja już z nami pozostanie”<sup>22</sup>. Wydarzenia początku XXI wieku, zwłaszcza skutki kryzysu 2008 roku, wydają się odbierać tym twierdzeniom znaczną część ich stanowczości. Podobnie było w XIX wieku. W pierwszej fazie Brytyjczycy, monopolizując panowanie na morzu i mogąc dyktować warunki, próbowali narzucić światu swoją wizję ładu. Obejmowała ona walkę z niewolnictwem, wolny handel i solidarność Europejczyków w misji cywilizacyjnej wobec reszty świata. Z czasem pozycja Wielkiej Brytanii słabła, a równoległe do tego następowała erozja głoszonych przez Brytyjczyków zasad. Narastał protekcjonizm, a świat zaczął iść w stronę kilku zamykających się i dążących do samowystarczalności imperiów. W miarę tego, jak proces podziału świata dobiegał końca i dalsza ekspansja stawała się możliwa nie kosztem państw pozaeuropejskich, lecz kosztem innych europejskich imperiów, solidarność europejska odchodziła w przeszłość. Ostatecznie doszło do wojny, którą wybitny historyk indyjski Panikkar nazwał „europejską wojną domową”<sup>23</sup>. Unifikacja w sferze kultury i podstawowych wartości, początkowo odnosząca sukcesy, z czasem wyzwoлиła reakcję w postaci rasizmu i nacjonalizmów, a ucieczka miejsc pracy z krajów rozwiniętych rodzi reakcję autarkiczną, mimo oczywistych impulsów rozwojowych uruchomionych przez globalizację. Można zaryzykować tezę, że globalizacja, powodując niewątpliwe przyspieszenie rozwoju gospodarki światowej, uruchamia równocześnie groźne mechanizmy autodestrukcji. Z tych powodów zawsze jest sytuacją przejściową, a stanowczy optymizm Clintona nie znajduje pokrycia w rzeczywistości. Z tego punktu widzenia studiowanie imperialnych doświadczeń brytyjskich może pomóc w zrozumieniu współczesnych procesów.

<sup>22</sup> Cyt. za: A. Chwalba, *Historia powszechna 1989–2011*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011, s. 81.

<sup>23</sup> K.M. Panikkar, *Azja a dominacja Zachodu. Epoka Vasco da Gamy w dziejach Azji 1498–1945*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1971, s. 235.

## Bibliografia

- Chwalba A., *Historia powszechna 1989–2011*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.
- Dalziel N., *The Penguin Historical Atlas of British Empire*, London 2006.
- Dziewanowski K., *Brzemię białego człowieka. Jak zbudowano Imperium Brytyjskie*, Rytm, Warszawa 1996.
- Ferguson N., *Imperium. Jak Wielka Brytania zbudowała nowoczesny świat*, Sprawy Polityczne, Wołomin 2007.
- Hobsbawm E., *Wiek imperium 1875–1914*, Krytyka Polityczna, Warszawa 2015.  
[https://en.wikipedia.org/wiki/Historiography\\_of\\_the\\_British\\_Empire](https://en.wikipedia.org/wiki/Historiography_of_the_British_Empire)
- James L., *The Rise and Fall of the British Empire*, Abacus, London 1994.
- Kennedy P., *The Rise and Fall of British Naval Mastery*, The Penguin Press, London 1976.
- Kędzierski J., *Dzieje Anglii*, t. II, cz. 2, Ossolineum, Wrocław 1986.
- Lubbe A., *Dominacja i współzależność. Ekonomiczne podstawy Pax Britannica i Pax Americana*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.
- Modrzejewska-Leśniewska J., *Migracje w Imperium Brytyjskim*, w: *Polityka migracyjna: historia i współczesne wyzwania*, red. K. Górak-Sosnowska, J. Łazor, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2016.
- Notestein F.W., *The Future Population of Europe and the Soviet Union: Population Projections 1940–1970*, Geneva 1944.
- Pajewski J., *Historia powszechna 1871–1918*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1971.
- Panikkar K.M., *Azja a dominacja Zachodu. Epoka Vasco da Gamy w dziejach Azji 1498–1945*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1971.
- Sen S., *Empire of Free Trade: The East India Company and the Making of the Colonial Marketplace*, University of Pennsylvania Press, Philadelphia 1998.
- Seton-Watson H., *Między wojną a pokojem. Walka o władzę w powojennym świecie*, Orbis, Londyn 1963.
- Umiński J., *Historia kościoła*, t. II, Wydawnictwo Diecezjalne Św. Krzyża, Opole 1960.

## The British Empire – A pioneer of globalization?

### Summary

Before 1914 the British Empire triggered off the processes similar, in various aspects, to the present day globalisation. In the initial phase the British, having grown as a major naval power calling the shots, tried to impose on the world their own vision of global order. Unification in the sphere of culture and basic values, successful at first, later sparked off racist and nationalistic reactions. The outflow of jobs from the developed countries led to autarchic tendencies in their economies, regardless of the development impulses obviously created by the globalisation. It might be concluded, then, that globalisation, while accelerating the development of global economy, can also create conducive conditions for dangerous mechanisms of autodestruction. That is why studying the British imperial experience may be helpful in comprehending the contemporary processes.

**Keywords:** British Empire, globalization, colonization





# Nierówności społeczne we współczesnej gospodarce światowej – ujęcie retrospektywne i modernizacyjne<sup>1</sup>

Izabela Zawislińska

---

### Streszczenie

Nierówności społeczne nie są problemem państw rozwijających się, a kapitalizm nie wykazuje naturalnej zdolności do ich eliminowania, jak przez wiele dziesięcioleci uważano w przeszłości. Nierówności to nie efekt biedy czy też wykluczenia. Nie jest to także rezultat słabego wykształcenia, patologii bądź nieudolności i braku zaradności jednostek lub grup. To problem o charakterze systemowym, wynikający z istoty i natury kapitalizmu, a wzrost zamożności nie przekłada się samoczynnie na jego rozwiązanie. Jak wskazano bowiem w niniejszym artykule, w ostatnich dekadach rośnie skala nierówności w państwach rozwiniętych, a w wielu państwach rozwijających się, choć utrzymuje się nadal na wysokim poziomie, ulega zmniejszeniu. Dlatego niezwykle ważne jest, aby narzędzia stworzone do pomiaru nierówności społecznych wykorzystywane były w odpowiedni, niezideologizowany i niezindoktrynowany sposób. Kluczowe jest także rozpoznanie źródeł nierówności, a przede wszystkim nierówności majątkowych, co pozwoli z kolei ograniczyć ich wzrost. Wszelkie działania zmierzające do poprawy

---

<sup>1</sup> W niniejszym artykule wykorzystano fragmenty artykułu: I. Zawislińska, *Współczesne kontrowersje wokół nierówności społecznych*, w: *Kapitalizm a sprawiedliwość społeczna*, red. J. Osiński, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2016, s. 85–99.

sytuacji w tej materii, w tym także te związane z reformą systemów podatkowych i ich uszczelnieniem, wydają się niezbędne.

**Słowa kluczowe:** nierówności społeczne, nierówności dochodowe, współczesna gospodarka światowa, kapitalizm

## Wstęp

Tematyka nierówności społecznych postrzegana w sposób tradycyjny była przedmiotem zainteresowania różnych dyscyplin naukowych i badaczy przez dziesięciolecia. Najczęściej utożsamiano ją z biedą, wykluczeniem, niestabilnością w wymiarze gospodarczym, a także politycznym, czyli cechami typowymi dla państw najbiedniejszych i rozwijających się. Dlatego też bardzo często prowadzone badania i niejednokrotnie tworzone na ich podstawie koncepcje teoretyczne, a w dalszej kolejności również programy gospodarcze, mające przynajmniej w oficjalnych założeniach przyczynić się do poprawy sytuacji w sferze nierówności społecznych, koncentrowały się na państwach słabiej rozwiniętych i były ukierunkowane na wzrost gospodarczy. Co ciekawe, w większości przypadków badania te i programy były przez badaczy z państw rozwiniętych prowadzone lub przynajmniej przez te państwa finansowane. Również w odniesieniu do tych państw problem nierówności był nie tyle niezauważany, ile marginalizowany ze względu na przekonanie, że rozwój kapitalizmu samoczynnie z nim sobie poradzi. Z perspektywy państw rozwiniętych, a w zasadzie „elit politycznych i finansowych” korzystne było bowiem propagowanie koncepcji Simona Kuzneta<sup>2</sup>, na podstawie której wskazywano, iż nierówności dochodowe przyjmują w długim okresie kształt odwróconej litery U<sup>3</sup>. Oznacza to, że w początkowym etapie rozwoju nierówności rosną, lecz wraz ze wzrostem zamożności zaczynają automatycznie maleć.

---

<sup>2</sup> Simon Kuznets – amerykański ekonomista urodzony 30 kwietnia 1901 roku w Pińsku na terenach obecnej Białorusi, laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w 1971 roku. Zmarł 8 lipca 1985 roku w Cambridge w USA, a więc przed empiryczną weryfikacją odmiennych tendencji w sferze zmian dobrobytu i nierówności, które postulował w swoich pracach.

<sup>3</sup> Por. S. Kuznets, *Economic Growth and Income Inequality*, „The American Economic Review” 1953, vol. XLV, no. 1, a także *Druuga rewolucja francuska. Nierówności nie są już tylko kwestią biedy i wykluczenia*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 3.02.2015, wersja elektroniczna.

### 3.1. Nierówności społeczne i gloryfikacja wzrostu – dyskurs teoretyczny a interesy

Twierdzenie Simona Kuzneta zostało sformułowane w latach 50. XX wieku głównie na bazie danych z lat 1913–1948, kiedy to faktycznie można było zaobserwować spadek nierówności dochodowych spowodowany zarówno specyficzną sytuacją międzynarodową – dwa światowe konflikty wojenne, jak i aktywną redystrybucją dochodu narodowego wywołaną wielkim kryzysem przełomu lat 20. i 30. XX wieku. Potwierdzały to dane przytoczone przez Kuzneta nie tylko w odniesieniu do gospodarki Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, ale także innych państw, w których kapitalizm rozwijał się bardzo dynamicznie. W USA na grupę 20% ludności o najniższych dochodach przypadało jeszcze w 1929 roku 13,5% wytworzonego dochodu narodowego, podczas gdy w latach po II wojnie światowej (średnia z lat 1944, 1946, 1947 i 1950) udział ten wzrósł do 18%. Jednocześnie udział 10% najbogatszych Amerykanów w dochodzie narodowym spadł w tym samym okresie z 31% do 20%. W Wielkiej Brytanii udział 5% najbogatszych Brytyjczyków w generowanym w tym państwie dochodzie narodowym spadał odpowiednio z 46% w 1880 roku do 43% w 1910 czy 1913 roku, do 33% w 1929 roku, następnie do 31% w 1938, by osiągnąć poziom 24% w 1947 roku. Udział 85% populacji z najniższymi dochodami był stabilny w latach 1880–1913 i utrzymywał się na poziomie między 41%–43%, ale następnie wrósł do 46% w 1929 i 55% w 1947 roku<sup>4</sup>. Jeszcze kolejna dekada wydawała się potwierdzać słuszność zaprezentowanej koncepcji<sup>5</sup>.

Ze względu na dostarczane przez koncepcję Kuzneta argumenty, a także częściowe zapotrzebowanie na takie postrzeganie rzeczywistości gospodarczej, które zdejmowało odpowiedzialność za występujące nierówności z grupy najbogatszych i ośrodków politycznych, w zdecydowanej większości państw rozwiniętych oraz wśród elit politycznych i ekonomicznych dominował pogląd, iż rozwój kapitalizmu bez względu na jego charakter powinien przyczyniać się do samoistnego zacierania nierówności wewnątrz poszczególnych państw, a być może także i w ujęciu międzynarodowym. Dlatego też podkreślano, że wszystkimi dostępnymi środkami i działaniami należy wspierać i propagować rozwój kapitalizmu, który

---

<sup>4</sup> Por. S. Kuznets, *op.cit.*, s. 4.

<sup>5</sup> Potwierdzają to dane zawarte na stronie The World Wealth and Income Database, [www.wid.world](http://www.wid.world) (20.08.2017).

samoistnie, niczym niewidzialna ręka rynku, ograniczy narastanie nierówności społecznych i umocni proces powstawania silnej klasy średniej w skali globalnej. Treści te w połowie XX wieku wydawały się uzasadnione także z ideologicznego punktu widzenia. W ten sposób dostarczono licznych argumentów zwolennikom koncepcji neoliberalnej w promowaniu idei liberalizacji, deregulacji, egoistycznych postaw, „boskości” zysku czy gloryfikacji wzrostu gospodarczego. Bardzo często powtarzana była sentencja uzasadniająca neoliberalne postawy, iż przytyływ podnosi wszystkie łódzie, a bogactwo najbogatszych przyczynia się do bogactwa wszystkich. Nie było istotne, że będą to bezwartościowe resztki. Należało się cieszyć, że coś skapnęło z suto zastawionego stołu.

Jak już wspomniano, na tym gruncie powstawały koncepcje teoretyczne, programy reform i przemian gospodarczych aplikowane w wielu państwach rozwijających się pod szyldami organizacji międzynarodowych, w tym na przykład Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Wydaje się jednak, że droga, którą podążano przez ostatnie dziesięciolecia, była ślepym zaułkiem. Zwolennicy spiskowej teorii dziejów mogliby wysunąć bardziej radykalną tezę wskazującą, że droga ta była skonstruowana specjalnie w celu reaktywacji kolonializmu w nowoczesnym wydaniu. Tym samym uzasadniona wydaje się opinia, że tradycyjny sposób myślenia i postrzegania nierówności nie odpowiada współczesnym warunkowaniom ani rzeczywistym jej cechom oraz przyczynom. Na błędy metodologiczne i pułapki, także na płaszczyźnie naukowej, można wskazać, odwołując się chociażby do koncepcji wzrostu zubażającego. Zasadniczym jej celem było wyjaśnienie, dlaczego konsekwentne podporządkowywanie się zaleceniom wskazanym w programach reform gospodarczych ukierunkowanych na stymulowanie wzrostu gospodarczego, zamiast przyczyniać się do poprawy poziomu dobrobytu społecznego, między innymi poprzez mechanizm transmisyjny, jakim jest wymiana międzynarodowa, przyczynia się do jego obniżenia.

Należy w tym miejscu wyraźnie podkreślić, że wina nie spoczywa jedynie po stronie samej wymiany, gdyż bez niej poziom życia i stopień zaspokojenia potrzeb w ujęciu nie tylko wielkości, lecz także struktury byłyby niższe. Przyczyna tkwi natomiast w charakterze wzrostu – co można odnieść do specyfiki rozwoju kapitalizmu – oraz uwarunkowań zewnętrznych kształtowanych przez tzw. mechanizmy rynkowe, a więc cenową elastyczność popytu na dobra będące przedmiotem wymiany międzynarodowej. Zwrot „tzw. mechanizmy rynkowe” został użyty celowo. Należy bowiem wyraźnie podkreślić, że kształtowanie się cen na rynkach światowych w odniesieniu do cen zarówno surowców, jak i produktów przetworzonych nie ma charakteru rynkowego. Analogiczna sytuacja

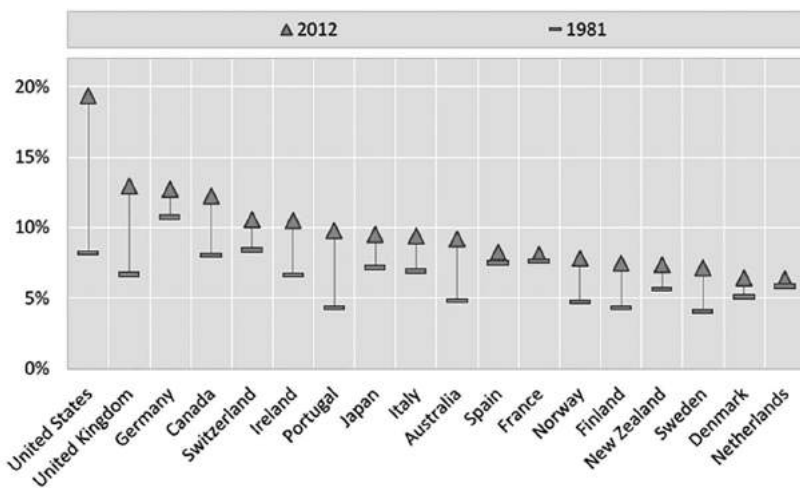
dotyczy także produktów oferowanych na rynkach finansowych. Jednakże dzieje się tak nie dlatego, że mechanizm ten jest ograniczany przez tzw. państwo, lecz ze względu na antyrynkowe struktury organizacyjne, które współcześnie dominują. Otóż w warunkach postępującej globalizacji i procesów integracji regionalnej w połączeniu ze wzrostem znaczenia podmiotów o pozapaństwowym charakterze rynki dóbr, w tym także rynki finansowe, mają głównie oligopolistyczny charakter, a bardzo rzadko przyjmują postać konkurencji monopolistycznej. W ramach oligopolu niejednokrotnie tworzone są zmony monopolistyczne, które pozwalają działającym w tej strukturze podmiotom osiągać podobne cele do monopolu, a tym samym skutecznie wpływać czy wręcz dyktować cenę rynkową. Z kolei idealizowana i uwzględniana w licznych modelach funkcjonowania gospodarki struktura wolnego/doskonałego rynku ma jedynie charakter podręcznikowy i pełni funkcję edukacyjną i systematyzującą. Także postulowany w programach gospodarczych dla wielu państw rozwijających się model kapitalizmu nie promował w wystarczającym stopniu reform strukturalnych i modernizacji gospodarki. W interesie państw rozwiniętych nie znajdowało się bowiem wspieranie powstawania gospodarek, które stanowiłyby dla nich konkurencję pod względem struktury, oraz rynków zaopatrzenia i zbytu, a jedynie tworzenie państw, których gospodarki byłyby komplementarne względem państw przemysłowych i rozwiniętych. Mając na uwadze powyższe spostrzeżenia, przykład wzrostu zubażającego może zostać wykorzystany do podważenia aktualności twierdzenia Kuznetsa w odniesieniu do państw rozwijających się, w których rozwój kapitalizmu nie tylko nie musi zacierać nierówności, lecz może także nawet je pogłębiać.

### 3.2. Kapitalizm nie prowadzi do równości

Należy jednak wyraźnie zaznaczyć, że nierówności społeczne i problemy, które mogą one generować, nie są współcześnie jedynie kwestią ubóstwa czy wykluczenia w państwach najbiedniejszych, w których kapitalizm nie rozwinął się w wystarczającym stopniu. Są one również „szerzącą się chorobą” państw rozwiniętych, która, nieleczona w profesjonalny i nowoczesny sposób, może okazać się niszcząca. Niezbędne jest wyraźne podkreślenie, że nierówności nie mogą zostać sprowadzone do biedy, która zawsze będzie występowała z różną intensywnością na obrzeżach także państw rozwiniętych, lecz należy je utożsamiać z różnicami majątkowymi i ograniczeniami wynikającymi z możliwości kumulacji i absorpcji majątku. Te niekorzystne zjawiska mogą się intensyfikować po silnych turbulencjach

i kryzysach gospodarczych, w tym takich jak te, które wystąpiły we współczesnej gospodarce światowej na początku XXI wieku. Potwierdzają to dane odnoszące się do państw członkowskich OECD, w tym także tych tworzących klub G7. W ostatnich trzech dekadach udział najbogatszego 1% w ogólnych dochodach wzrósł w większości państw OECD (rysunek 3.1). W ostatnich latach wahał się on w przedziale od 7% w Danii i Holandii do prawie 14% w Wielkiej Brytanii i 20% w Stanach Zjednoczonych. W badanym okresie udział 1% najbogatszych w ogólnych dochodach nie zwiększył się w istotnym stopniu jedynie w przypadku Holandii, Francji i Hiszpanii.

Rysunek 3.1. Udział 1% najbogatszych w ogólnych dochodach przed opodatkowaniem

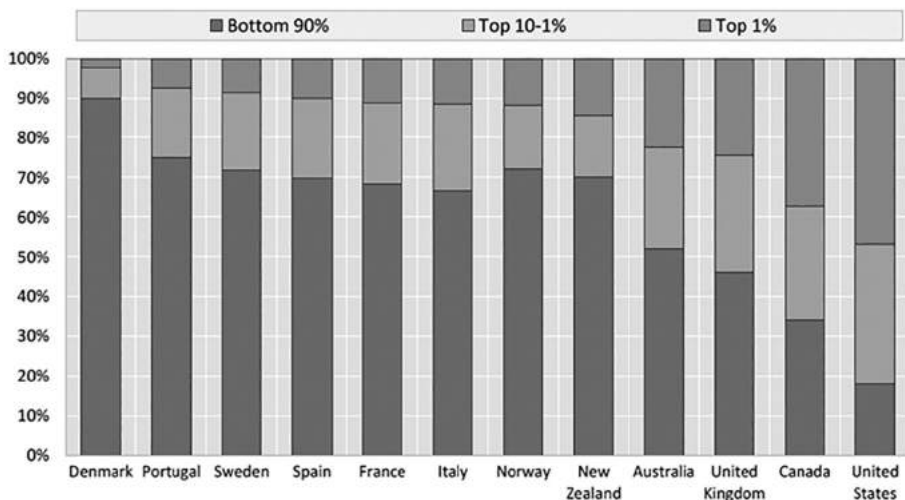


Źródło: *Focus on Top Incomes and Taxation in OECD Countries: Was the Crisis a Game Changer?*, OECD Directorate for Employment, Labour and Social Affairs, [www.oecd.org](http://www.oecd.org) (16.03.2016).

Obserwowana niepokojąca sytuacja jest konsekwencją zdominowania ogólnego wzrostu dochodu narodowego przez nieliczne grono najbogatszych obywateli poszczególnych państw. Ten 1% najbogatszych zaabsorbował przykładowo 37% dodatkowego dochodu wygenerowanego w Kanadzie, a w USA nawet 47%<sup>6</sup> (rysunek 3.2).

<sup>6</sup> Por. *Focus on Top Incomes and Taxation in OECD Countries: Was the Crisis a Game Changer?*, OECD Directorate for Employment, Labour and Social Affairs, [www.oecd.org](http://www.oecd.org) (16.03.2016).

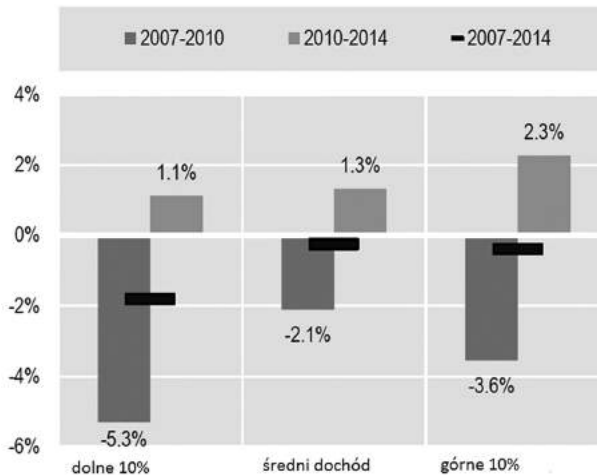
Rysunek 3.2. Udział we wzroście dochodów poszczególnych grup dochodowych w latach 1975–2007



Źródło: ibidem.

W konsekwencji mimo wzrostu ogólnego dobrobytu i poziomu dochodu narodowego w poszczególnych państwach coraz większa część społeczeństwa nie odczuwa tych zmian, a niejednokrotnie jej sytuacja pogarsza się. Szczególnie niekorzystnie sytuacja wygląda w Stanach Zjednoczonych, gdzie w latach 1975–2007 tylko 10% najbogatszych obywateli zgromadziło ponad 80% dodatkowych dochodów wygenerowanych w tym państwie. Zupełnie inaczej sytuacja przedstawia się w Danii, w której 10% najbogatszych obywateli zaabsorbowało jedynie 10% dodatkowego dochodu. Relatywnie korzystnie kształtuje się sytuacja także w innych państwach skandynawskich – przykładowo w Szwecji i Norwegii. Pogłębianie się nierówności w państwach rozwiniętych opanowanych przez ideologię neoliberalną nastąpiło w wyniku ostatniego globalnego kryzysu gospodarczego z 2007 roku. Obserwowane po 2010 roku powolne ożywienie gospodarcze i wzrost realnych dochodów ludności państw OECD jest zawłaszczane przez najbogatszych. Jak wynika z rysunku 3.3, w latach 2010–2014 realne dochody dyspozycyjne 10% najbogatszych ludzi wzrosły najbardziej, bo o 2,3%, podczas gdy 10% najbiedniejszych zaledwie o 1,1%. Relatywnie zubożała w stosunku do najbogatszej części populacji państw OECD także klasa średnia. W jej przypadku realne dochody dyspozycyjne wzrosły o 1,3%.

Rysunek 3.3. Zmiana realnych dochodów dyspozycyjnych w latach 2007–2014 – średnia dla państw OCED dotycząca całej populacji



Źródło: *Income inequality remains high in the face of weak recovery*, OECD Income Inequality Update, November 2016, s. 2, [www.oecd.org](http://www.oecd.org) (20.08.2017).

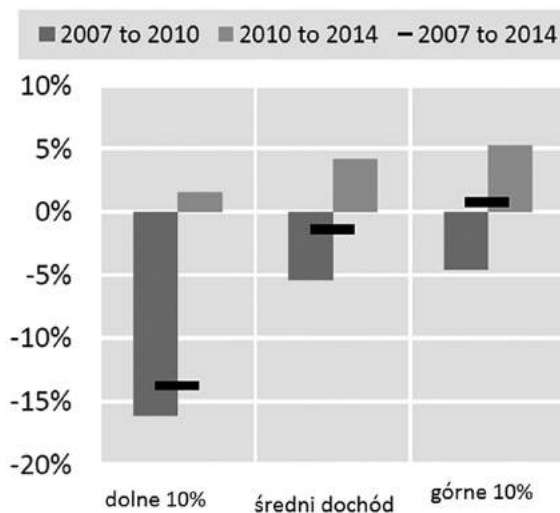
Jeszcze bardziej niekorzystnie z perspektywy klasy średniej i grupy najbiedniejszych wygląda sytuacja, gdy uwzględnimy zmianę realnych dochodów ludności w wieku produkcyjnym (rysunek 3.4). W latach 2007–2014, a więc w okresie, który pozwala ocenić zmiany w poziomie dochodów i ewentualne zmiany w poziomie nierówności społecznych przed kryzysem i w warunkach powrócenia na ścieżkę wzrostu gospodarczego, to właśnie jedynie w grupie 10% najbogatszych osób w wieku produkcyjnym odnotowano wzrost dochodów realnych. Zarówno 10% najbiedniejszych, jak i osoby należące do klasy średniej nie osiągnęły wartości dochodów na poziomie sprzed kryzysu. Najbardziej niekorzystnie sytuacja wygląda w grupie najbiedniejszych osób w wieku produkcyjnym z państw OECD. W latach 2007–2014 ich realne dochody spadły o ponad 10%.

Przedstawione dane mogą w związku z tym podważać słuszność zależności między wzrostem dobrobytu i zamożności zaprezentowaną przez Simona Kuzneta, także w odniesieniu do państw rozwiniętych i samouzdrawiającej mocy kapitalizmu. Co więcej, mogą świadczyć o tym, iż wraz ze wzrostem zamożności społeczeństwa poziom nierówności powiększa się. Przykładowo w latach 60. XX wieku w Stanach Zjednoczonych na najbogatsze 5% społeczeństwa przypadało około 20% dochodu narodowego, a w 2012 roku odsetek ten sięgał już 35% i był zbliżony do tego z 1928 roku. Jeśli do dochodów doliczy się zyski kapitałowe,



to okazuje się, że 5% najbogatszych obywateli posiadało w 2012 roku prawie 40% dochodu narodowego USA, zaś w 2015 roku 1% dysponował ponad 22% dochodu<sup>7</sup>. Podobna tendencja występuje z różną intensywnością także w innych państwach rozwiniętych, przykładowo w Kanadzie.

Rysunek 3.4. Zmiana realnych dochodów w latach 2007–2014 – średnia dla państw OCED dotycząca ludności w wieku produkcyjnym



Źródło: ibidem.

Tabela 3.1. Współczynnik Giniego

	2007	2012	2014 lub późniejszy
Australia	0,338	0,326	0,337
Kanada	0,318	0,321	0,322
Chile	0,480	0,471	0,465
Dania	0,244	0,249	0,254
Finlandia	0,269	0,262	0,257
Francja	0,295	0,308	0,294
Niemcy	0,285	0,289	0,292
Islandia	0,289	0,256	0,244

<sup>7</sup> Por. [www.wid.world](http://www.wid.world) (20.08.2017).

	2007	2012	2014 lub późniejszy
Włochy	0,313	0,331	0,325
Japonia	0,329	0,336	0,330
Meksyk	0,450	0,457	0,459
Holandia	0,298	0,280	0,283
Nowa Zelandia	0,330	0,323	0,333
Norwegia	0,250	0,253	0,252
Hiszpania	0,324	0,335	0,346
Szwecja	0,259	0,274	0,281
Izrael	0,365	0,360	0,365
Turcja	0,409	0,402	0,393
Wielka Brytania	0,373	0,351	0,358
USA	0,374	0,396	0,394
Średnia OECD	0,317	0,316	0,318

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Income inequality remains high in the face of weak recovery*, op.cit.

Z danych zawartych w tabeli 3.1 wynika, że najwyższe nierówności w dochodach występują w Chile i Meksyku, niewiele lepiej sytuacja przedstawia się jednak w przypadku USA, Turcji czy Izraela. W Stanach Zjednoczonych współczynnik Giniego od lat przewyższa średnią dla wszystkich państw OECD – w 2014 roku osiągnął on wartość 0,394. W relatywnie dobrej sytuacji są państwa skandynawskie. Zarówno w Danii, Finlandii, Norwegii, jak i na Islandii współczynnik Giniego nie przekraczał 0,280, a w Szwecji w 2014 roku wynosił niewiele więcej, bo 0,281.

Złożoność sytuacji i powagę problemów potwierdzają także dane zawarte w tabeli 3.2. Wskazują one, że w wielu państwach rozwiniętych 10% najbogatszych obywateli posiada ponad 1/4 dochodu narodowego, a 20% najbogatszych obywateli dysponuje niejednokrotnie ponad 40% dochodów generowanych przez wszystkich obywateli. Szczególnie niekorzystnie kształtuje się sytuacja w Stanach Zjednoczonych. Na 10% najbogatszych obywateli przypadało w 2014 roku prawie 30% wygenerowanych dochodów, podczas gdy w Norwegii i na Islandii było to 20,6%. Jednocześnie 10% najbiedniejszych obywateli USA miało do dyspozycji zaledwie 1,6% dochodu narodowego. Analogicznie w Norwegii było to 3,4%, a na Islandii 4,1%.

Tabela 3.2. Udział poszczególnych grup w łącznych dochodach w 2014 roku

	10% najuboższych	20% najuboższych	20% najbogatszych	10% najbogatszych
Australia	2,8	7,2	40,9	26,1
Kanada	2,6	7,2	39,3	24,2
Chile	1,8	4,9	52,6	37,1
Dania	4,0	9,8	35,0	21,2
Finlandia	4,0	9,5	35,3	21,2
Francja	3,5	8,7	38,5	24,2
Niemcy	3,5	8,6	37,9	23,5
Islandia	4,1	10,1	34,5	20,6
Włochy	2,1	6,8	39,4	24,4
Japonia	2,3	6,5	39,5	24,0
Meksyk	1,7	5,0	51,7	36,4
Holandia	3,3	8,6	37,0	22,7
Nowa Zelandia	3,1	7,6	40,7	25,7
Norwegia	3,4	9,1	34,5	20,6
Hiszpania	2,0	6,1	40,7	24,7
Szwecja	3,5	8,7	36,7	22,6
Izrael	2,0	5,7	42,2	26,3
Turcja	2,3	6,1	45,9	30,2
Wielka Brytania	2,7	7,2	43,1	28,6
USA	1,6	5,2	45,1	29,2
Średnia OECD	2,9	7,7	39,5	24,7

Źródło: ibidem.

### 3.3. Błędna diagnoza i kosztowna terapia – celowe działanie czy pomyłka doktryny

Jakie są w związku z tym źródła narastania różnic oraz, co ważniejsze, do czego mogą one doprowadzić, a przede wszystkim – jakie działania należy podejmować, aby nie dopuścić do realizacji „czarnego scenariusza”? Jak wskazuje w swoich pracach, w tym także w *Kapitale w XXI wieku*, Thomas Piketty, zasadniczą przyczyną nierówności dochodowych są różnice majątkowe i narastanie

tych różnic wewnątrz poszczególnych społeczeństw i między nimi, co może doprowadzić do, jak to określa, „wielkiego wybuchu społecznego”. Jego zdaniem jest to konsekwencja wynikająca z istoty i natury samego kapitalizmu. Przy wyjaśnieniu tego podejścia posługuje się on prostą nierównością wskazującą na występowanie nierównowagi między dochodami z kapitału prywatnego  $r$  – zyskami, dywidendami, zyskami z najmu, oprocentowaniem środków na rynku finansowym – a tempem wzrostu gospodarczego  $g$ . Jeśli  $r$  w znacznym stopniu przewyższa  $g$  – a z taką sytuacją mamy do czynienia obecnie, to prowadzi to do narastania nierówności, gdyż bogaci stają się coraz bogatsi, a biedni i klasa średnia biednieją. Dlaczego tak się dzieje? Otóż jego zdaniem odziedziczone prywatne fortuny i majątki rosną szybciej niż dochody uzyskiwane z bieżącej pracy najemnej, których wysokość jest w znacznym stopniu powiązana z koniunkturą gospodarczą, a nie, jakby mogło się wydawać, z produktywnością czy też wydajnością pracy. Sprawia to, że im większy jest dany majątek, tym szybciej się go powiększa, przy czym nie wynika to zazwyczaj z adekwatnego nakładu pracy. Bogaci dysponują najczęściej największymi możliwościami w zakresie lokowania swoich pieniędzy – oszczędnościami w najbardziej zyskownych dobrach rzadkich. Są więc uprzywilejowani zarówno pod względem dostępu do informacji, na podstawie których podejmuje się decyzje – także gospodarcze i inwestycyjne/lokacyjne, jak i sposobności oddziaływania na różne rynkowe parametry. Możliwość podejmowania działań o charakterze spekulacyjnym w warunkach dysponowania znaczącymi zasobami środków oraz występowania asymetrii informacji przyczynia się do wzrostu ich bogactwa, podnoszenia ryzyka i nieprzewidywalności zdarzeń zachodzących na rynkach poszczególnych dóbr oraz w gospodarkach wielu państw, na które narażone są przede wszystkim podmioty o średnich dochodach, także podejmujące działania związane z aktywną dywersyfikacją posiadanego majątku. W skali całej współczesnej gospodarki światowej i na poziomie poszczególnych gospodarek narodowych indywidualne egoistyczne zachowania jednostek podnoszą koszty realizacji polityki publicznej oraz ograniczają skuteczność i efektywność instrumentów stosowanych przez instytucje publiczne.

Jak wynika z rysunku 3.5, aktywność państwa w postaci płatności transferowych i modyfikacji obciążeń podatkowych zmniejsza skalę nierówności społecznych generowanych przez same „mechanizmy rynkowe”, a tak naprawdę mechanizmy monopolistyczne i oligopolistyczne. Jednakże mimo to i tak średni poziom tych nierówności w państwach OECD był w 2013 roku wyższy niż w 2007 roku. Na pogorszenie spójności wewnętrznej w państwach rozwiniętych

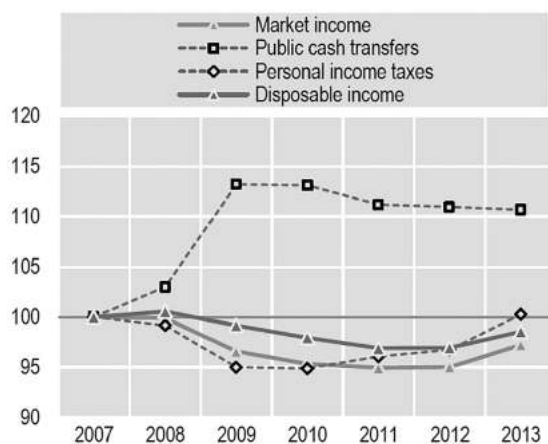
i pogłębianie się nierówności społecznych w przyszłości mogą wskazywać dane przedstawione na rysunku 3.6.

Rysunek 3.5. Nierówności przed i po uwzględnieniu redystrybucyjnej polityki budżetowej (transferów i podatków) – średnia dla państw OECD dotycząca ludności w wieku produkcyjnym (2007 = 100)



Źródło: *Income inequality remains high in the face of weak recovery*, op.cit., s. 3.

Rysunek 3.6. Zmiany w średnich realnych rynkowych i dyspozycyjnych dochodach – średnia dla państw OECD dotycząca ludności w wieku produkcyjnym (2007 = 100)



Źródło: *ibidem*, s. 4.

Uprzywilejowanie najbogatszych, mające miejsce głównie w społeczeństwach państw rozwiniętych, może także przyczynić się do nieuzasadnionej redystrybucji dochodów oraz oligopolizacji, a nawet monopolizacji struktur rynkowych. Proces ten staje tym dotkliwszy, im niższy jest poziom wzrostu gospodarczego, gdyż powoduje on pozbawienie dużych grup społecznych możliwości do tworzenia bogactwa – ze względu nie na ich nieudolność czy lenistwo, lecz niski poziom generowanych dochodów. Nierówności stają się tym samym przyczyną pogłębiania się nierównomiernego rozkładu dochodów w społeczeństwie<sup>8</sup>.

Kolejna kontrowersja związana jest z cechą współczesnego kapitalizmu, która wskazuje na jego patologiczny i destrukcyjny charakter. Jest nią nadmierny poziom oszczędności, a nie, jak zakładano w nurcie neoliberalnym, niewystarczający poziom oszczędności. Przez ostatnie dekady uważano bowiem, że zbyt niski poziom oszczędności generowany w wielu gospodarkach jest jedną z głównych przyczyn problemów ekonomicznych, w tym niskiej dynamiki wzrostu gospodarczego i ograniczonych zasobów kapitałowych na stymulowanie procesu inwestycyjnego, traktowanego jako główny stymulator wzrostu gospodarczego, co w niektórych przypadkach odnosi się także do innowacyjności gospodarki. Powyższa sytuacja mogłaby zostać uznana za prawdziwą, gdyby zasadnicza część dochodów generowanych we współczesnych państwach związana była z realną sferą gospodarki. Tymczasem tak nie jest. W większości państw rozwiniętych innowacyjność i inwestycje tylko w marginalnym stopniu koncentrują się na realnej gospodarce, a w zdecydowanej większości odnoszą się do rynków i instrumentów finansowych, które dodatkowo sprzyjają utrwalaniu nierówności w rozkładzie dochodów, a w konsekwencji także oszczędności.

Nieodpowiednia jest natomiast struktura oszczędności, a w zasadzie ich podział między poszczególne grupy obywateli. W związku z tym, iż pogłębiają się dysproporcje majątkowe wewnątrz państw rozwiniętych i najbogatszych, również oszczędności podlegają silnej koncentracji. Funkcja oszczędności przedstawia bowiem dodatnią zależność między ich poziomem a wysokością dochodów, ale nie tylko tych uzyskiwanych z pracy najemnej, lecz także dochodów z majątku już posiadanego. Co więcej, jeśli olbrzymia masa oszczędności koncentruje się w rękach niewielkiej grupy społeczeństwa, to rośnie wówczas ryzyko związane ze sposobem ich ulokowania – ekstrawagancja inwestycyjna i lokowanie w niezrozumiałe, ale ekskluzywne instrumenty, których wartość może być znikoma, lecz cena pozostanie bardzo wysoka, zgodnie z zasadą oddziaływania efektu snobizmu.

---

<sup>8</sup> Por. także: *Druża rewolucja francuska...*, op.cit.

Koncentracja i asymetria oszczędności oraz majątku prowadzą także do niespotykanego w przeszłości wzrostu zadłużenia prywatnego. Podmioty nie dysponujące majątkiem o odpowiedniej wartości, a utrzymujące się głównie z dochodów z pracy najemnej, dążąc do ograniczenia wykluczenia konsumpcyjnego, zadłużają się w celu zaspokojenia wykreowanych przez współczesne wzorce konsumpcyjne potrzeb. Lecz jest to jedynie wierzchołek góry lodowej, a poszczególne działania są często nieświadome lub podejmowane w dobrej wierze z zamiarem spłaty zadłużenia. Jednocześnie rozwiązaniem problemu nie jest modyfikacja postaw i potrzeb konsumpcyjnych, czyli inaczej promowanie zdroworozsądkowego podejścia do konsumpcji i szerzej – do życia. Zadłużenie dotyczy bowiem także tych, którzy dysponują wystarczającym majątkiem i dochodami, pozwalającymi zaspokajać w zasadzie wszystkie bardziej lub mniej ważne i uzasadnione potrzeby. Jednakże w tym przypadku ze względu na posiadany status społeczny utożsamiany z majątkiem panuje przekonanie o ich uprzywilejowanym statusie, a wręcz „boskości” czy nieomyślności. Posiadany majątek stanowi podstawę do uzyskiwania nowych funduszy na różne przedsięwzięcia, a przeświadczenie nieomyślności zachęca do podejmowania wysokiego ryzyka. Całość dopełnia przekonanie, że w razie porażki czy niepowodzenia koszty zostaną rozłożone na wszystkich. Patologia dotyczy w tym przypadku świadomego działania z nastawieniem, że długi nie oddamy, gdyż dzięki naszej pozycji zadłużenie przejmą inni. Wydarzenia ostatnich kilkunastu lat potwierdzają taki sposób rozumowania i działania. Poza Islandią, w której winni kryzysu odsiadują wyroki więzienia, w innych państwach, w tym w Stanach Zjednoczonych, nikt z tzw. elit odpowiedzialnych za wywołanie kryzysu i gigantyczne długi sektora finansowego oraz problemy podmiotów z realnej gospodarki nie został skazany (nie wliczając B. Mudoffa). Z kolei długi najbogatszych i największych podmiotów upaństwowiono. W tym samym czasie przedstawiciele klasy średniej i najubożsi tracą dorobek całego życia. Jak więc w takich warunkach nierówności w państwach rozwiniętych mają zanikać?

Co więcej, biorąc pod uwagę bilanse płatnicze, okazuje się, że w skali globalnej pozycje „winien” i „ma” nie chcą się ze sobą zgodzić, co sugerowałoby, że cały świat jest zadłużony. Pytanie tylko u kogo? Inna planeta czy galaktyka na obecnym etapie rozwoju ziemskiej cywilizacji raczej nie wchodzi w grę. Wyjaśnienie musi więc być inne. G. Zucman wskazuje, że brakujące w bilansach handlowych pieniądze to majątek ukryty w rajach podatkowych. Szacuje on, że jest to około 7–8 bln USD lub też 8% majątku zgromadzonego przez mieszkańców kuli ziemskiej. To pieniądze, o które oficjalnie i głośno prawie nikt nie pyta, a formalnie ich nie ma. Odpowiedź na pytanie o przyczynę tej sytuacji jest prosta. Otóż możliwości

wyprowadzania kapitału do rajów podatkowych rosłą wraz ze wzrostem zamożności. Tym samym jest to obszar bardzo głębokich majątkowych nierówności. To oferta skierowana do kilku procent najbogatszych społeczeństw naszego globu<sup>9</sup>. Jest to więc kolejny czynnik o charakterze strukturalnym pogłębiający nierówności zarówno w ujęciu międzynarodowym, jak i wewnątrz państw rozwiniętych.

Poważny problem i podstawę narastania nierówności, a także wewnętrzny problem współczesnego kapitalizmu, stanowi również niedostateczny popyt globalny, który nie jest w stanie zagwarantować równowagi makroekonomicznej na odpowiednim poziomie dochodu i produkcji oraz który nie pozwala wykorzystać posiadanego potencjału, a tym bardziej nie stwarza wystarczających bodźców do tego, aby go powiększać. Koncentracja prawie 70% dochodów w rękach 40% najbogatszych obywateli, co ma przykładowo miejsce w Stanach Zjednoczonych, nie gwarantuje wygenerowania popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego na poziomie zapewniającym utrzymanie wysokiej dynamiki wzrostu. Opinie wskazujące, że to grupa najbogatszych osób determinuje dynamikę wzrostu, poziom innowacyjności i konkurencyjności gospodarek, a tym samym, że nie należy tej grupy obciążać wysoką składką podatkową, nie zostały pozytywnie zweryfikowane w ostatnich latach. Przysłowiową „solą” gospodarki są małe i średnie przedsiębiorstwa oraz „przeciętni” konsumenci nabywający dobra w celu zaspokojenia zróżnicowanych, ale podstawowych potrzeb. Tymczasem to względem najbogatszych i największych dokonano znaczących redukcji podatków. W latach 30. XX wieku najwyższa stawka podatku dochodowego sięgała w USA około 25%. W latach 50. skoczyła prawie do 90%, podczas gdy obecnie wynosi około 40%, a jeszcze niedawno utrzymywała się poniżej 40%. Mając na uwadze wpływ zmiany stopy podatkowej na poziom nierówności, można zauważyć zależność odwróconej litery U. Im niższe obciążenia podatkowe nakładane są na najbogatszych, tym większe stają się nierówności, a im wyższa jest stopa podatkowa, tym nierówności okazują się mniejsze. Powyższa prawidłowość dotyczy zarówno USA, jak i innych państw rozwiniętych.

Wzrost nierówności spowodowany spłaszczeniem podatków wynika nie tylko z tego, iż poszczególne państwa dysponują mniejszymi środkami na realizację funkcji redystrybucyjnej budżetu, lecz jest także konsekwencją modyfikacji zachowań pewnych grup społeczeństwa. Otóż doświadczenia ostatnich lat potwierdziły prawidłowość, z której wynika, że niskie podatki dla najlepiej zarabiających wcale nie skłaniają ich do bardziej wyteżonej pracy, a bardzo często stanowią naturalną

---

<sup>9</sup> Por. także: *ibidem*.



zachętę do targowania się o więcej. Dzieje się tak zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w wielu innych państwach rozwiniętych. Szczególnie wyraźnie widoczne jest to w branży finansowej, w której żądania płacowe i ich spełnianie prowadzą do mało efektywnej alokacji zasobów, pokusy nadużycia bądź też do rosnącego poczucia nieadekwatności zarobków do faktycznego wkładu w długookresowy wynik ekonomiczny podmiotu gospodarczego. Za patologiczną należy bowiem uznać sytuację, w której prezesi firm otrzymują około 300 razy wyższe wynagrodzenie niż zwykli pracownicy. W przeszłości ten mnożnik wynosił 20–30. Takie zróżnicowanie płac nie jest uzasadnione zmianami w zakresie produktywności. Tym bardziej że, jak dowiedziono, branża finansowa, kadra kierownicza i menadżerska wysokiego szczebla były nastawione na uzyskiwanie w najlepszym przypadku krótkookresowego zysku, a najczęściej bardzo krótkookresowego, który nie musiał przekładać się na wynik w długim okresie i pozycję czy wizerunek przedsiębiorstwa. Im wyższe były dochody i im niższe stawały się składki podatkowe, tym większa była presja na uzyskiwanie jeszcze wyższych dochodów obciążonych niskimi podatkami, gdyż w tej sytuacji znaczne masy środków pozostają do dyspozycji moźnych i powiększą ich majątek, co przyczynia się też tym samym do narastania różnic majątkowych. Niestety ten majątek nie przekłada się współcześnie na generowanie ogólnodostępnego i wartościowego dobrobytu. Nie powoduje także wzrostu popytu zagregowanego. Nieliczne przypadki działalności dobroczynnej, charytatywnej czy wspierania inicjatyw biznesowych znajdujących się w początkowej fazie realizacji i wymagających dofinansowania nie zmieniają ogólnego obrazu sytuacji. Dlatego też T. Piketty proponuje, aby względem najbogatszych, których dochody przekraczają 1 mln USD rocznie, nakładać podatek o tak naprawdę konfiskacyjnym charakterze, przykładowo w wysokości 70% czy nawet 80%. Celem ma być zniechęcenie firm do wypłacania swoim kadrom menedżerskim wysokiego szczebla kosmicznych wynagrodzeń i motywowanie ich do przeznaczania tych funduszy na podnoszenie wynagrodzeń pracowników średniego i niskiego szczebla. W ich przypadku wzrost dochodów przełoży się na wzrost popytu konsumpcyjnego, a także oszczędności przeznaczanych na inwestycje. Działania te mogą mieć potencjalnie pozytywny wpływ na poziom popytu globalnego i modyfikację jego struktury. Wśród propozycji T. Piketty'ego znalazł się także postulat wprowadzenia dodatkowego podatku od majątku. Jego wysokość oraz wartość majątku nim objęta może zostać poddana pod dyskusję zarówno na płaszczyźnie społecznej, jak i naukowej. Sama idea powinna jednak zostać wprowadzona w niedalekiej przyszłości, przede wszystkim w celu zgromadzenia środków na realizację podstawowych funkcji państwa, a także redystrybucyjnej

funkcji budżetu. W mojej ocenie pewne wątpliwości wzbudza nie tyle sama idea takiego podatku, ile sposób określenia wartości majątku będącego podstawą opodatkowania. Wątpliwości te związane są m.in. z polskimi doświadczeniami i problemami wprowadzenia podatku katastralnego.

Niekorzystne tendencje dotyczące nierówności nie odnoszą się jednak do wszystkich państw rozwiniętych czy też podmiotów członkowskich OECD. Jak już wspomniano, relatywnie dobrze kształtuje się sytuacja w państwach skandynawskich. Zarówno w Danii, w Norwegii, Finlandii, Szwecji, jak i na Islandii w 2014 roku na 40% najbogatszych obywateli przypadało mniej niż 60% generowanych w tych państwach dochodów. Tak się składa, że obciążenia podatkowe nakładane tam na podmioty o najwyższych dochodach należą do najwyższych, nie tylko w Europie. Oczywiście można wskazać przykłady osób, które podejmują decyzję o tzw. emigracji podatkowej, lecz są to jednostkowe przypadki, a ponadto w ostatnich latach trend ten przestał być aktualny.

Nie bez znaczenia pozostaje też tradycja oparta na wartościach kształtowanych przez stulecia i głęboko zakorzenionych w społeczeństwie. Należy ją jednak utożsamiać nie z konserwatyzmem i zacofaniem, lecz z otwartością na nowe uwarunkowania i wyzwania, popartą krytyczną i konstruktywną oceną. Wartości te stanowią podstawę systemu politycznego i ekonomicznego oraz mają silne poparcie społeczne. Dzięki temu, że wynikają z oddolnej aprobaty, tworzą solidne i stabilne podstawy traktowane przez obywateli jako coś naturalnego i cennego, z czym należy się utożsamiać, a nie jako coś narzuconego i wymuszonego. Nie jest więc przypadkiem, że państwa skandynawskie znajdują się w ścisłej czołówce najszczęśliwszych państw świata, co znalazło potwierdzenie także w najnowszym raporcie, opublikowanym w marcu 2017 roku, w którym sklasyfikowano 155 państw (tabela 3.3).

Uczucie szczęścia i samo jego pojęcie są niejednoznaczne, co może przekładać się na problemy związane z definiowaniem oraz określaniem jego determinant, a także kwantyfikowalnością. Niemniej autorzy raportu biorą jednak pod uwagę również wiele innych parametrów, takich jak m.in. poziom PKB *per capita*, pomoc socjalna, oczekiwana długość życia w zdrowiu, wolność dokonywania życiowych wyborów, hojność czy też postrzeganie korupcji, a także ocena kształtowania ładu społecznego w przyszłości. Tak więc mimo uwzględnienia w raporcie poziomu generowanego dochodu jako czynnika pozytywnie wpływającego na szczęście w państwach skandynawskich nie jest on traktowany jako element dominujący wyraźnie nad pozostałymi czynnikami. Jest to między innymi zasługą wspomnianych wartości i aprobaty dla obowiązujących systemów podatkowych.

W państwach tych wysoko cenione są również hojność, wysoki poziom dezaprobaty dla korupcji oraz oczekiwana długość życia w zdrowiu. Ważnym czynnikiem wpływającym na poziom szczęścia jest pomoc socjalna – jej zakres oraz wielkość, jaka może zostać skierowana do obywateli, a także ocena stabilności i solidności wartości kształtujących ład społeczny i jego ewolucję w przyszłości.

Tabela 3.3. Ranking najszczęśliwszych państw za lata 2014–2016

Miejsce	Państwo	Wartość	Miejsce	Państwo	Wartość
1	Norwegia	7,537	14	USA	6,993
2	Dania	7,522	16	Niemcy	6,951
3	Islandia	7,504	19	Wielka Brytania	6,714
4	Szwajcaria	7,494	20	Chile	6,652
5	Finlandia	7,469	22	Brazylia	6,578
6	Holandia	7,377	25	Meksyk	6,778
7	Kanada	7,316	31	Francja	6,442
8	Nowa Zelandia	7,314	34	Hiszpania	6,403
9	Australia	7,284	48	Włochy	5,964
10	Szwecja	7,284	51	Japonia	5,920

Źródło: opracowanie własne na podstawie J.F. Helliwell, H. Huang, S. Wang, *Statistical Appendix for "The social foundations of world happiness"*, World Happiness Report 2017, 21 March 2017, Chapter 2, s. 24, <http://worldhappiness.report> (20.08.2017).

## Podsumowanie

Nierówności nie są problemem państw rozwijających się, a kapitalizm nie wykazuje naturalnej zdolności do ich eliminowania. Nie jest to również efekt biedy lub wykluczenia czy też rezultat słabego wykształcenia, patologii bądź nieudolności i braku zaradności jednostek lub grup. To problem o charakterze systemowym, wynikający z istoty i natury kapitalizmu, a wzrost zamożności nie przekłada się samoczynnie na jego rozwiązanie. W ostatnich dekadach rośnie skala nierówności społecznych w państwach rozwiniętych, a w wielu państwach rozwijających się, choć utrzymuje się nadal na wysokim poziomie, ulega zmniejszeniu. Tak jest przykładowo w Brazylii. W ramach głównego nurtu ekonomii stworzone zostały narzędzia służące do pomiaru nierówności. Zarówno wskaźnik Giniego, jak i inne metody pomiarowe pozwalają opisywać zmiany, jakie

zachodzą nie tylko w poszczególnych państwach, lecz także w skali międzynarodowej. Jednakże kluczowe znaczenie z perspektywy zarówno oceny samego problemu, jak i formułowania zaleceń o charakterze naprawczym mają wnioski, jakie z informacji zawartych w tych narzędziach badawczych, lecz tylko narzędziach, uda się wyciągnąć.

Skala problemu w ostatnich latach wzrosła do rozmiarów niespotykanych w XX-wiecznej historii. Niepokojąca jest także zmiana o charakterze strukturalnym. Jak wskazuje bowiem Joseph Stiglitz, w ostatnich 15 latach dochody nawet tych, którzy ukończyli studia wyższe, stoją w miejscu, co potwierdza, iż współcześnie nierówności społeczne nie są rezultatem wykluczenia o podłożu edukacyjnym czy jakimkolwiek innym i nie są także marginesem w codziennym funkcjonowaniu całych gospodarek oraz państw. Zasadniczy problem tkwi w obowiązującej przez ostatnie dziesięciolecia doktrynie propagującej indywidualizm, egoizm, nastawienie na natychmiastowy zysk, brak bezinteresowności i jednoczesne zerwanie z wartościami, społeczną naturą jednostek i odpowiedzialnością nie tylko za samych siebie, lecz także za innych, teraz i w przyszłości, co wiąże się również z potępieniem empatii. Te cechy zakorzeniły się szczególnie silnie w niektórych państwach rozwiniętych, w tym zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych. To idealne reguły stworzone dla monopolistów i przysłowiowych prezesów korporacji, lecz nie dla przeciętnego obywatela. Dlatego też kluczowe jest rozpoznanie źródeł nierówności, a przede wszystkim nierówności majątkowych, co pozwoli z kolei ograniczyć ich wzrost. Wszelkie działania zmierzające do poprawy sytuacji w tej materii, w tym także te związane z reformą systemów podatkowych i ich uszczelnieniem, wydają się niezbędne. Przyszłość pokaże natomiast, czy rozwiązania te okażą się wystarczające. Pozytywne doświadczenia państw skandynawskich powinny jednak nastrojać optymizmem.

## Bibliografia

- Druza rewolucja francuska. Nierówności nie są już tylko kwestią biedy i wykluczenia*, „Dziennik. Gazeta Prawna”, 3.02.2015.
- Focus on Top Incomes and Taxation in OECD Countries: Was the Crisis a Game Changer?*, OECD Directorate for Employment, Labour and Social Affairs, [www.oecd.org](http://www.oecd.org) (16.03.2016).
- Helliwell J.F., Huang H., Wang S., *Statistical Appendix for “The social foundations of world happiness”*, World Happiness Report 2017, <http://worldhappiness.report> (20.08.2017).
- Income inequality remains high in the face of weak recovery*, OECD Income Inequality Update, November 2016, [www.oecd.org](http://www.oecd.org) (20.08.2017).

Kuznets S., *Economic Growth and Income Inequality*, "The American Economic Review" 1953, vol. XLV, no. 1.

*The World Wealth and Income Database*, www.wid.world (20.08.2017).

Zawiślińska I., *Współczesne kontrowersje wokół nierówności społecznych*, w: *Kapitalizm a sprawiedliwość społeczna*, red. J. Osiński, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2016.

## Social inequalities in the contemporary world economy – A retrospective and modernizing approach

### Summary

Social inequalities are not just the developing countries' problems and capitalism does not have the natural ability to eliminate them, as has been believed throughout recent decades. The inequalities are not only the result of poverty or exclusion. They are neither the outcome of poor education, pathology, ineptitude or a lack of individual or group resourcefulness. It is a systemic problem inherent in the nature of capitalism. An increase in wealth does not automatically reduce inequalities. As was concluded in the article, over the last few decades, inequalities grew in the developed countries and diminished in many developing countries, though they remain on a relatively high level. Thus, it is crucial to ensure that the tools created to measure social inequalities are not used in an ideologically-fueled and indoctrinated manner. In order to inhibit the growth of social inequalities it is crucial to understand their sources, especially the origins of wealth disparities. Action needs to be taken to improve the situation, including actions to reform the tax systems in order to ensure their effectiveness.

**Keywords:** social inequality, income inequality, world economy, capitalism



# Rola państwa w zakresie ochrony wartości niematerialnych firmy działającej globalnie

Oktawian Nowak

---

### Streszczenie

Celem artykułu jest podkreślenie znaczenia wartości niematerialnych we współczesnej gospodarce oraz przedstawienie roli, jaką odgrywa państwo w ich skutecznej ochronie, przy czym zakres pojęciowy wartości niematerialnych ograniczono do tajemnic przedsiębiorstwa (*trade secrets*). Autor stara się również udowodnić, że najważniejszym zadaniem państwa powinno być ustanowienie takich instytucji, które zapewnią względnie niskie koszty transakcji, a przede wszystkim niskie koszty egzekwowania praw własności intelektualnej.

**Słowa kluczowe:** tajemnica przedsiębiorstwa, instytucje, wartości niematerialne, państwo, koszty transakcyjne

### Wstęp

Patenty, prawa własności przemysłowej, prawa autorskie oraz tajemnice przedsiębiorstwa to narzędzia prawne funkcjonujące w gospodarce, dzięki którym niematerialne pomysły przynoszą zyski ich posiadaczom. We współczesnej gospodarce wartości niematerialne, takie jak znaki towarowe, wizerunek firmy, kapitał ludzki, organizacyjny czy techniczny stały się istotnym elementem w zarządzaniu

przedsiębiorstwem<sup>1</sup>. J.B. Quinn uważa natomiast, że źródłem wartości w przypadku produktów przeznaczonych dla klienta są przede wszystkim zasoby niematerialne oparte na wiedzy<sup>2</sup>. Zdaniem L. Łukaszuka własność intelektualna nabrała istotnego znaczenia w związku z rozwojem handlu międzynarodowego, transferów technologii oraz zjawisk związanych z globalizacją<sup>3</sup>, czyli „długofalowym procesem umiędzynarodowienia działalności gospodarczej”<sup>4</sup>. Wiele autorytetów w dziedzinie prawa, zarządzania czy ekonomii uznaje dobra niematerialne za kluczowe zasoby przedsiębiorstwa, pozwalające na wypracowanie trwałej przewagi konkurencyjnej i większych zysków niż konkurencji<sup>5</sup>. W warunkach dzisiejszej globalnej gospodarki uzyskanie przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa zależy zatem od zdolności do ochrony i wykorzystania praw wyłącznych na inwestycje w wartości niematerialne (własność intelektualną). Ponadto skuteczna ochrona własności intelektualnej wpływa pozytywnie na gospodarkę poprzez dostarczanie bodźców do kreowania idei, ochronę innowacyjnych rozwiązań i interesów ich twórców czy też stworzenie warunków sprzyjających transferowi wiedzy i technologii. Cenne tajemnice przedsiębiorstwa powinny być więc zabezpieczone na wszystkie możliwe sposoby. Stąd też istnieje konieczność zapewnienia ich ochrony nie tylko ze strony samej organizacji, ale również instytucji państwa. Ważne jest ustanowienie warunków instytucjonalnych, które wspierają ochronę wartości niematerialnych firmy, a jednocześnie nie tworzą dodatkowych barier w zakresie rozwoju rynku i zasad wolnej konkurencji. Wymaga to pogodzenia sprzecznych interesów graczy rynkowych, niemniej może pozytywnie wpływać na całą gospodarkę dzięki obniżeniu kosztów transakcyjnych. Pojawia się jednak pytanie – jakiej pomocy w tym zakresie powinny oczekiwać przedsiębiorstwa działające na rynkach międzynarodowych ze strony instytucji państwa?

Biorąc pod uwagę to, co zostało powiedziane wyżej, celem niniejszego opracowania jest ukazanie znaczenia wartości niematerialnych, a w szczególności jednej z ich form, czyli własności intelektualnej, we współczesnej gospodarce oraz roli państwa w tworzeniu warunków instytucjonalnych sprzyjających ich

<sup>1</sup> C.I. Fădur, *Intangible Assets – An Open Issue*, “CES Working Papers” 2011, issue 4.

<sup>2</sup> J.B. Quinn, *Intelligent Enterprise: A Knowledge and Service Based Paradigm for Industry*, The Free Press, New York 1992.

<sup>3</sup> L. Łukaszuk, *Dobra intelektualne. Problemy międzynarodowej ochrony*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2009.

<sup>4</sup> A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007, s. 17.

<sup>5</sup> O. Nowak, *Instytucjonalna ochrona tajemnic przedsiębiorstwa w wybranych krajach. Wnioski dla Unii Europejskiej*, „Ekonomia” 2013, nr 4(25).



właściwemu zabezpieczeniu. Z uwagi na rozległość tematu zakres pojęciowy własności intelektualnej został ograniczony do zasobów niematerialnych organizacji w postaci poufnych informacji biznesowych, czyli tzw. tajemnic przedsiębiorstwa (*trade secrets*).

#### 4.1. Własność intelektualna a koszty transakcyjne

Aby dobrze zrozumieć rolę własności intelektualnej w gospodarce, należy w pierwszej kolejności wyjaśnić, czym ona dokładnie jest i w jaki sposób wpływa na tzw. koszty transakcyjne. Zaczniemy więc od instytucji własności, która zasnada się na prawie do posiadania, użytkowania i rozporządzania rzeczami. W sensie etymologicznym własność wywodzi się z łacińskiego *proprietas* oznaczającego „posiadanie”. Własność to zatem „prawnie zagwarantowana możliwość pełnego rozporządzania jakąś rzeczą”<sup>6</sup>. Prawo własności możemy natomiast określić jako „(...) zbiór efektywnie wykorzystywanych uprawnień, którymi dysponuje właściciel w odniesieniu do danego obiektu własności”<sup>7</sup>. Zdaniem Northa do praw własności zaliczyć można „prawo do wymiany, prawo do używania, prawo do czerpania dochodu oraz prawo wykluczenia z używania zasobu”<sup>8</sup>. Podmiotem tego prawa mogą być konkretne osoby lub instytucje (np. przedsiębiorstwa, organizacje publiczne, państwo itp.), a jego przedmiotem w ujęciu ekonomicznym stają się czynniki produkcji.

Prawo własności rozumiane zatem jako prawo do zarządzania, posiadania, używania i zbywania przedmiotu własności według własnej woli, bez naruszania przepisów i praw oraz interesów innych osób, pozwala przedsiębiorcom kupować i sprzedawać dobra ekonomiczne, na czym opiera się cała gospodarka rynkowa. Współcześnie, w dobie rewolucji informacyjnej, takim fundamentem gospodarki staje się własność intelektualna. Pojęcie własności intelektualnej pojawiło się oficjalnie po raz pierwszy w 1967 roku w konwencji o ustanowieniu światowej organizacji własności intelektualnej i oznacza chronione prawnie wytwory ludzkiej działalności intelektualnej (dobra niematerialne). Najczęściej mianem

---

<sup>6</sup> Z. Stachowiak, *Teoria i praktyka mechanizmu bezpieczeństwa ekonomicznego państwa. Ujęcie instytucjonalne*, Akademia Obrony Narodowej, Warszawa 2012, s. 122.

<sup>7</sup> Ibidem, s. 121.

<sup>8</sup> D.C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York 1990, s. 28.

tym określa się prawa autorskie i pokrewne oraz prawo własności przemysłowej<sup>9</sup>. W drugim wydaniu *West's Encyclopedia of American Law* do tej formy własności zaliczono takie wartości jak: patenty, prawa autorskie, znaki towarowe czy „dobre imię” firmy. Również R. Hall jako formy własności intelektualnej wymienia: znaki towarowe, patenty, prawa autorskie, zarejestrowane wzory, umowy przyznające prawa użytkowania czy wreszcie tajemnice przedsiębiorstwa<sup>10</sup>.

Tabela 4.1. Formy wartości niematerialnych w postaci własności intelektualnej

Prawa autorskie	Prawa pokrewne	Prawa własności przemysłowej
		patenty
		znaki towarowe
		wzory przemysłowe
		wzory użytkowe
Tajemnice przedsiębiorstwa (m.in. know-how, receptury, procesy, technologie, techniki organizacyjne itp.)		

Źródło: O. Nowak, *Instytucjonalna ochrona tajemnic przedsiębiorstwa w wybranych krajach. Wnioski dla Unii Europejskiej*, „Ekonomia” 2013, nr 4(25), s. 105.

Udział zasobów intelektualnych w konkurowaniu na dzisiejszych rynkach znajduje odzwierciedlenie w rozwoju literatury ekonomicznej z dziedziny praw własności intelektualnej, począwszy od połowy lat 90. ubiegłego wieku. Wzrost liczby publikacji naukowych odzwierciedla również gwałtowny na całym świecie wzrost liczby patentów, znaków towarowych i zarejestrowanych wzorów oraz ich wykorzystania jako wskaźników przy obserwacji zjawisk gospodarczych. Dla wielu firm wartość aktywów niematerialnych znacznie przekracza wartość ich zasobów fizycznych, a obecnie najdrożej wyceniane są firmy funkcjonujące w przeważającej mierze na prawach własności intelektualnej<sup>11</sup>. Zdaniem Z. Stachowiaka, „procesy globalizacji wymusiły dostrzeżenie jako istotnego czynnika rozwoju społeczno-gospodarczego kwestii własności intelektualnej”<sup>12</sup>. Własność intelektualna ma charakter niematerialny, co oznacza, że nie występuje w postaci fizycznej, ale mimo to zapewnia długoterminowe korzyści dla firmy. Dlatego też ochrona tej własności jest priorytetem z punktu widzenia współczesnych przedsiębiorstw.

<sup>9</sup> *Ochrona własności intelektualnej*, red. P. Stec, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 2011, s. 14.

<sup>10</sup> R. Hall, *The Strategic Analysis of Intangible Resources*, “Strategic Management Journal” 1992, vol. 13, issue 2.

<sup>11</sup> M. Kondrat, *Ochrona własności intelektualnej*, w: *Konwersatoria „Czwartki u Ekonomistów”*, 2014, [http://www.pte.pl/pliki/2/21/Ochrona\\_w%C5%82asnosci\\_intelektualnej.pptx](http://www.pte.pl/pliki/2/21/Ochrona_w%C5%82asnosci_intelektualnej.pptx) (25.09.2017).

<sup>12</sup> Z. Stachowiak, op.cit., s. 123.

Różne reguły narzucane przez państwo, na przykład prawa własności intelektualnej, określają, w jaki sposób podmioty gospodarcze korzystają z praw własności, czyli regulują ich posiadanie, użytkowanie lub czerpanie zysków. Ze względu na ułomną naturę rynku i różne jego niedoskonałości oraz niepewność konieczne jest ponoszenie przez podmioty gospodarcze kosztów związanych z ochroną tychże praw i egzekwowaniem umów. Koszty te odnoszą się do transakcji wymiany dóbr i usług, stąd określa się je mianem kosztów transakcyjnych.

Pojęcie kosztów transakcyjnych zostało wprowadzone do ekonomii przez R.H. Coase'a<sup>13</sup>. Uważał on rynek i przedsiębiorstwo za alternatywne sposoby organizowania działalności. Ponadto dowodził, że transakcje realizowane są przez organizację wewnątrznie tylko do czasu, kiedy ich koszt jest mniejszy niż koszt ich organizacji przez rynek. Mimo iż koszty transakcyjne związane są ściśle z prawami własności, nadal istnieją spory wśród ekonomistów co do sposobu pojmowania ich istoty, a to przekłada się na występowanie dwu alternatywnych definicji. Pierwsza z nich określa koszty transakcyjne jako „koszty ustanowienia i ochrony praw własności”. Druga pozwala natomiast opisywać je jako „koszty związane z transferem praw własności”<sup>14</sup>.

Z kolei O. Williamson jako pierwszy zaproponował nowe rozumienie kosztów transakcji oraz przyczynił się do wyraźnego rozwoju tej teorii<sup>15</sup>. W swoich rozważaniach wyszedł od obserwacji Coase'a, iż rozmiar organizacji jest nie tylko pochodną stosowanej technologii, ale również stosunku wewnętrznych kosztów funkcjonowania przedsiębiorstwa do kosztów prowadzenia analogicznych transakcji poprzez rynek. Zdaniem Williamsona umowy podobnie jak inne instytucje (np. regulacje prawne czy aparat administracyjny państwa) redukują ryzyko i niepewność związane z transakcją wymiany, lecz generują jednocześnie koszty związane z ich monitorowaniem i egzekwowaniem. Kontrakty regulują i zabezpieczają transfer praw własności. Wiedza stron zawierających umowę jest jednak ograniczona, dlatego ich kontrakty zawierają luki, które w pewnych sytuacjach mogą być wykorzystane w celu uniknięcia odpowiedzialności za ich wykonanie. W rezultacie powstają koszty transakcyjne związane z ustanowieniem, transferem i egzekucją praw własności przez państwo<sup>16</sup>.

<sup>13</sup> R.H. Coase, *The Nature of the Firm*, „Economica” 1937.

<sup>14</sup> Ł. Hardt, *Instytucje a koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2005, nr 1–2, s. 3.

<sup>15</sup> Ł. Hardt, op.cit.; J. Jeżak, *Ład korporacyjny. Doświadczenia światowe oraz kierunki rozwoju*, C.H. Beck, Warszawa 2010.

<sup>16</sup> D.C. North, op.cit.

## 4.2. Tajemnice przedsiębiorstwa i ich znaczenie we współczesnej gospodarce

Jak zostało to pokazane w tabeli 4.1 w poprzednim podrozdziale, odrębną kategorię czy też, jak twierdzą niektórzy, czwarty rodzaj własności intelektualnej, jako dodatkowy w stosunku do patentów, znaków towarowych i praw autorskich, stanowią tzw. tajemnice handlowe *vel* tajemnice przedsiębiorstwa. Są one jedną z form wartości niematerialnych prawnie chronionych. Niemniej ich znaczenie jest często marginalizowane w analizach prawnych i ekonomicznych. Wynika to najprawdopodobniej z trudności w ich właściwym określeniu, dobraniu optymalnych środków służących ich skutecznej ochronie, a w szczególności egzekwowaniu prawa do ochrony. Warto więc przyjrzeć się bliżej temu fenomenowi.

Wspólnym elementem najczęściej powtarzanych definicji tajemnicy przedsiębiorstwa i niejako jej wyznacznikiem są dwie cechy: chroniona informacja musi mieć konkretne zastosowanie w biznesie oraz dawać możliwość uzyskania przewagi nad konkurentami, którzy jej nie znają lub nie używają. Ergo przez tajemnice przedsiębiorstwa rozumie się „nieujawnione do wiadomości publicznej informacje techniczne, technologiczne, organizacyjne przedsiębiorstwa lub inne informacje posiadające wartość gospodarczą, co do których przedsiębiorca podjął niezbędne działania w celu zachowania ich poufności”<sup>17</sup>. Innymi słowy są to informacje poufne o wartości handlowej lub ekonomicznej, wynikającej z ich niejawnej natury, których właściciel podjął odpowiednie kroki, aby je chronić, na przykład poprzez obwarowania restryktywne dostępu do tajemnic istotnych w obrocie wiedzą techniczną<sup>18</sup>.

Informacja jest kluczowym aktywem współczesnego przedsiębiorstwa, a w pewnych warunkach staje się również towarem. Posiada bowiem określoną treść, za którą nabywca jest skłonny zapłacić odpowiednią cenę. Cena oraz koszty związane z jej wytworzeniem, utrzymaniem czy zabezpieczeniem budują jej wartość. „Tajemnice biznesowe stanowią zatem cenny towar, stąd z jednej strony obserwujemy liczne próby ich przejęcia (kradzież własności intelektualnej, szpiegostwo przemysłowe, cyber-przestępczość itp.), ale z drugiej strony stwarzają one przedsiębiorstwu możliwości sprzedaży lub licencjonowania (np. *know-how*). Tym

---

<sup>17</sup> Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz, red. J. Szwejca, C.H. Beck, Warszawa 2012, s. 451.

<sup>18</sup> L. Łukaszuk, op.cit.

bardziej istotna jest ich skuteczna ochrona”<sup>19</sup>. M. Kluska i G. Wanio wymieniają wiele przykładowych informacji, które mogą być traktowane i chronione jako tajemnica przedsiębiorstwa<sup>20</sup>. Przykłady te, przyporządkowane do najważniejszych procesów realizowanych w organizacji (tj. badania i rozwój, procesy produkcyjne, kontrola i zapewnienie jakości, procesy sprzedaży, marketingu oraz procesy finansowe), przedstawiono w tabeli 4.2.

Tabela 4.2. Przykłady poufnych informacji biznesowych (tajemnic przedsiębiorstwa)

Sprzedaż	Marketing	Kontrola jakości	Badania i rozwój (B+R)	Produkcja	Finanse
Lista klientów	prognozy	informacja o wadliwości	plany rozwoju, kierunki	informacja koszt–cena	budżet
Osoby decyzyjne	plany sprzedaży	statystyki	wynalazki	dane dotyczące dostawców	raporty
Złożone oferty	wyniki badania konkurencji	procedury	wyniki badań	stosowane receptury	prognozy
Fakt prowadzenia negocjacji	wartość budżetu reklamowego		pozytywne know-how	pozytywne know-how	sprawozdania finansowe
Potrzeby klientów	plany kampanii marketingowych		negatywne know-how	negatywne know-how	nieujawnione rachunki zysków i strat
Terminy z umów					wysokość aktywów
Cenniki					stan zadłużenia

Źródło: opracowanie własne na podstawie M. Kluska, G. Wanio, *Plaga XXI w. – kradzież informacji. Mechanizmy ochrony w praktyce*, Secure, 2013, [https://www.secure.edu.pl/repository/2013/prezentacje/D1\\_1530\\_B\\_Kluska\\_Wanio.pdf](https://www.secure.edu.pl/repository/2013/prezentacje/D1_1530_B_Kluska_Wanio.pdf) (25.09.2017), s. 15.

Przytoczone przykłady informacji poufnych wskazują, iż tajemnicą przedsiębiorstwa może być zatem prosta informacja. „Mogą nią stać się wszelkie zastrzeżone informacje techniczne lub firmowe, często zaszyte w wynalazkach, procesach oraz firmowym *know-how*, również tym negatywnym. Istotne mogą być bowiem

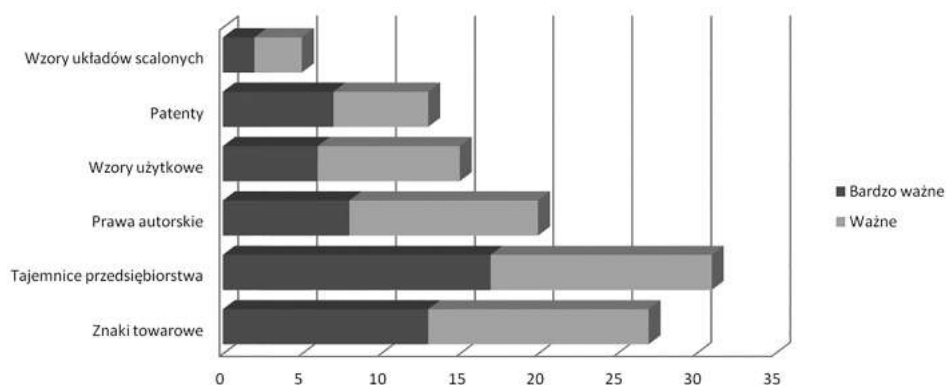
<sup>19</sup> O. Nowak, op.cit., s. 107.

<sup>20</sup> M. Kluska, G. Wanio, *Plaga XXI w. – kradzież informacji. Mechanizmy ochrony w praktyce*, Secure, 2013, [https://www.secure.edu.pl/repository/2013/prezentacje/D1\\_1530\\_B\\_Kluska\\_Wanio.pdf](https://www.secure.edu.pl/repository/2013/prezentacje/D1_1530_B_Kluska_Wanio.pdf) (25.09.2017).

nie tylko informacje o rozwiązaniach nadających się do zastosowania, ale również wyniki prób zakończonych negatywnie, gdyż pozwalają konkurencji uniknąć inwestowania w kosztowne nakłady na badania i rozwój w tym obszarze”<sup>21</sup>. Pewne informacje dotyczące działalności przedsiębiorstw, właśnie dlatego, że są nieznane konkurentom i dla nich niedostępne, pozwalają na uzyskanie lepszej pozycji rynkowej, co w sposób oczywisty przekłada się na wymierne korzyści materialne. Jak słusznie zauważył D.C. North, „tajemnice stają się coraz bardziej istotne, ponieważ proces innowacji ulega coraz większemu skomplikowaniu i złożoności”<sup>22</sup>.

O wartości tajemnic przedsiębiorstwa we współczesnej gospodarce mogą świadczyć wyniki badania przeprowadzonego przez National Science Foundation oraz US Census Bureau. Wynika z nich, iż znaki towarowe oraz tajemnice handlowe są uznawane przez największą liczbę firm amerykańskich jako istotne formy ochrony własności intelektualnej. Dopiero za nimi znajdują się prawa autorskie oraz patenty<sup>23</sup>. Z kolei 31% firm z sektora przemysłu wytwórczego uważa tajemnice przedsiębiorstwa za ważny rodzaj ochrony własności intelektualnej, z czego 17% postrzega je jako bardzo ważne.

Rysunek 4.1. Postrzeganie własności intelektualnej przez przedsiębiorców (stan na 2008 rok, dane w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie J.E. Jankowski, *Business Use of Intellectual Property Protection Documented in NSF Survey*, NSF, 2012, s. 3.

<sup>21</sup> O. Nowak, *Instytucjonalne uwarunkowania ochrony wartości niematerialnych firmy działającej globalnie*, niepublikowana praca doktorska, Polska Akademia Nauk, Warszawa 2014, s. 42.

<sup>22</sup> D.C. North, op.cit., s. 75.

<sup>23</sup> J.E. Jankowski, *Business Use of Intellectual Property Protection Documented in NSF Survey*, NSF, 2012.

Współczesne przedsiębiorstwa koncentrują swoje działania na kluczowych obszarach aktywności. Rezygnują więc z produkcji tego wszystkiego, co mogą zrobić inni, pozostając przy tym, co jest dla danego wyrobu specyficzne i najważniejsze<sup>24</sup>. Wobec tego muszą podzielić się swoją wiedzą z innymi partnerami, często zlokalizowanymi w różnych częściach naszego globu, czemu służą postępujące procesy globalizacyjne. Z procesami globalizacyjnymi związana jest globalizacja konkurencji, czyli rozwijanie się korporacji prowadzących interesy ponad granicami jurysdykcji własnego państwa i korzystających z przewag różnych rynków krajowych dzięki możliwościom, jakie stwarza technologia<sup>25</sup>. To właśnie te korporacje transnarodowe, czyli „przedsiębiorstwa, których działalność przenika granice państw i jest organizowana, integrowana i koordynowana przez centralę w kraju macierzystym”<sup>26</sup>, jak definiuje je A. Zorska, są najbardziej zainteresowane globalną ochroną tajemnic przedsiębiorstwa ze względu na swoją transgraniczną i rozległą działalność.

W dobie globalizacji i przyspieszonego tempa rozwoju innowacji nie jest zaskakujące, że poufne dane firmy stanowią ważną część dóbr niematerialnych przedsiębiorstwa – tajność zapewnia bowiem łatwo dostępną formę ochrony innowacji. Takie podejście do ochrony konkurencyjności okazało się słuszne zdaniem innowatorów, niezależnie od rozmiaru organizacji<sup>27</sup>. Jednakże, jak zauważa Z. Stachowiak, „własność intelektualna nie jest jedynie promotorem innowacyjności i sprawiedliwości społecznej, ale również drogą do rozwoju i dobrobytu”<sup>28</sup>. Tajemnice przedsiębiorstwa, zapewniające przewagę konkurencyjną, powinny być zatem zabezpieczone na wszystkie możliwe sposoby ze względu na stale rosnące zagrożenia. Dzisiejsze środowisko biznesowe wymusza stały wzrost znaczenia ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa poprzez wdrażanie rozwiązań w zakresie ochrony informacji, które pozwalają zminimalizować zagrożenia związane z globalizacją konkurencji, szybkim rozwojem techniki oraz tworzeniem i utrzymywaniem sieci relacji biznesowych, w tym również szeroko rozpowszechnionego outsourcingu. W tym miejscu należy postawić zasadnicze pytanie – co w dziedzinie

<sup>24</sup> S. Rudolf, *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle teorii kosztów transakcyjnych*, w: *Nowa ekonomia instytucjonalna – aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. S. Rudolf, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji im. Prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2005.

<sup>25</sup> A. Ząbkowicz, *Uspołecznienie rynku a proces globalizacji. Przypadek funduszy emerytalnych*, „Ekonomia. Rynek, Gospodarka, Społeczeństwo” 2008, nr 21.

<sup>26</sup> A. Zorska, op.cit., s. 10.

<sup>27</sup> *Approaches to Protection of Undisclosed Information (Trade Secrets). Scoping Paper*, Trade and Agriculture Directorate Trade Committee, The OECD Conference Centre, Paris 2012.

<sup>28</sup> Z. Stachowiak, op.cit., s. 124.



ochrony należy do zadań samego przedsiębiorstwa, a jakie działania powinny być podejmowane przez państwo, aby wspomagać konkurencyjność rodzimych przedsiębiorstw, a przez to również międzynarodową zdolność konkurencyjną gospodarki narodowej? Skoncentrujemy się zatem na roli państwa i jego instytucji.

### 4.3. Instytucjonalne uwarunkowania ochrony tajemnic przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwo nie jest często w stanie samo zapewnić odpowiedniej ochrony informacji, ale dzięki temu, że w wielu systemach prawnych tajemnica przedsiębiorstwa jest traktowana jako dobro prawne, podlega ona również ochronie ze strony państwa. Na przykład polski ustawodawca, dostrzegając tę potrzebę, rozwiązał ją na poziomie legislacyjnym przez wprowadzenie wspomnianej już wcześniej instytucji tajemnicy przedsiębiorstwa<sup>29</sup>. Rolą przedsiębiorstwa jest zatem upewnienie się, że te informacje, które chce chronić, spełniają trzy podstawowe wymogi: 1) są utrzymane w poufności, w tym sensie, że nie są ogólnie znane; 2) są cenne dla konkurentów, którzy ich nie posiadają oraz 3) koszty ich ochrony i utrzymania w tajemnicy nie przekraczają rozsądnych granic. Rolą państwa jest w tej sytuacji zapewnienie poufnym informacjom skutecznej ochrony prawnej<sup>30</sup>.

Zdaniem Northa wyniki gospodarcze zależą m.in. od kosztów transakcyjnych, a w zasadzie od niskich kosztów egzekwowania umów<sup>31</sup>. Podstawową rolę w skutecznym egzekwowaniu kontraktów we współczesnej gospodarce North przypisuje państwu z jego instytucjonalnymi strukturami, które wymuszają przestrzeganie umów. Gwarantowanie wykonania umów przez państwo wiąże się z kosztami. Chodzi przede wszystkim o koszty sądowe, ponoszone w celu stwierdzenia, czy doszło do naruszenia zapisów umowy, i wymierzenia kary. Brak odpowiednich, a przede wszystkim skutecznych mechanizmów egzekwowania umów, stwarza duże możliwości w zakresie nadużyć. Ograniczenie tego rodzaju ryzyka ze strony podmiotów gospodarczych jest warunkiem rozwoju oraz trwałego wzrostu w gospodarce rynkowej. Pod tym względem najbardziej istotne jest właściwe określenie praw własności, zwłaszcza własności intelektualnej, oraz stworzenie odpowiednich instytucji służących ich ochronie i egzekwowaniu.

<sup>29</sup> A. Tułodziecka, *Tajemnica przedsiębiorstwa. Ochrona na gruncie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji*, „Roczniki Nauk Prawnych” 2012, nr 22(4).

<sup>30</sup> O. Nowak, *Instytucjonalne uwarunkowania ochrony wartości niematerialnych*, op.cit.

<sup>31</sup> D.C. North, op.cit.



Instytucje państwa są skuteczne, jeśli ograniczają uznaniowość i hamują naciski różnych grup interesów. Mimo procesów globalizacyjnych nadal można jednak zauważyć wyraźne różnice między państwami w zakresie przyjętych i realizowanych systemów ekonomicznych, prawnych, społecznych czy kulturowych<sup>32</sup>, co powoduje zwiększoną niepewność działania przedsiębiorstwa, zwłaszcza korporacji transnarodowej, i niepotrzebny wzrost kosztów transakcyjnych. Analiza dotycząca zarówno rozwiązań instytucjonalnych w wybranych państwach, jak i mechanizmów ochrony tajemnic przez samo przedsiębiorstwo przeprowadzona przez autora wskazuje na takie instytucje, które nie tylko umożliwiają obniżenie kosztów transakcyjnych, ale również minimalizują konflikt między graczami rynkowymi<sup>33</sup>. Instytucjonalizacja ochrony tajemnic przedsiębiorstwa ze strony państwa obejmuje: działania ustawodawcze (reżim prawny), działania sądownicze (egzekucja prawa) oraz narzędzia administracyjne. Wskazane wyżej uwarunkowania instytucjonalne potwierdzają ważną rolę, jaką odgrywa państwo dzięki zdolności do kształtowania równowagi instytucjonalnej poprzez określanie „reguł gry”.

Przedsiębiorstwo działa w pewnym charakterystycznym dla siebie otoczeniu, które stwarza zarówno dodatkowe szanse biznesowe, jak i zagrożenia związane z utratą wywalczonej przewagi konkurencyjnej poprzez naruszenie tajemnic przedsiębiorstwa. „Większość państw zauważyła już, że przedsiębiorcy potrzebują przede wszystkim ochrony prawnej, ale, jak się okazuje, może ona nie być wystarczająca bądź wystarczająco skuteczna. Stąd potrzeba zidentyfikowania i zastosowania innych działań, najczęściej o charakterze administracyjnym, podejmowanych przez odpowiednie instytucje państwowe, które to działania, wspomogłyby władzę sądowniczą w skutecznym egzekwowaniu prawa”<sup>34</sup>. Wydaje się, że najważniejszą instytucję stanowi w tym przypadku państwo, które winno być gwarantem prawa, wolności czy ochrony własności prywatnej, w tym zasobów niematerialnych<sup>35</sup>. Rynek nie jest bowiem tworem doskonałym, a kiedy mechanizmy samoregulacji zawodzą, powinien wkroczyć regulator. Jak zauważa K. Łaski, „problem polega na znalezieniu zdrowej proporcji między spontanicznym mechanizmem rynkowym a świadomą interwencją państwa”<sup>36</sup>.

---

<sup>32</sup> J. Jeżak, op.cit.

<sup>33</sup> O. Nowak, *Instytucjonalne uwarunkowania ochrony wartości niematerialnych*, op.cit.

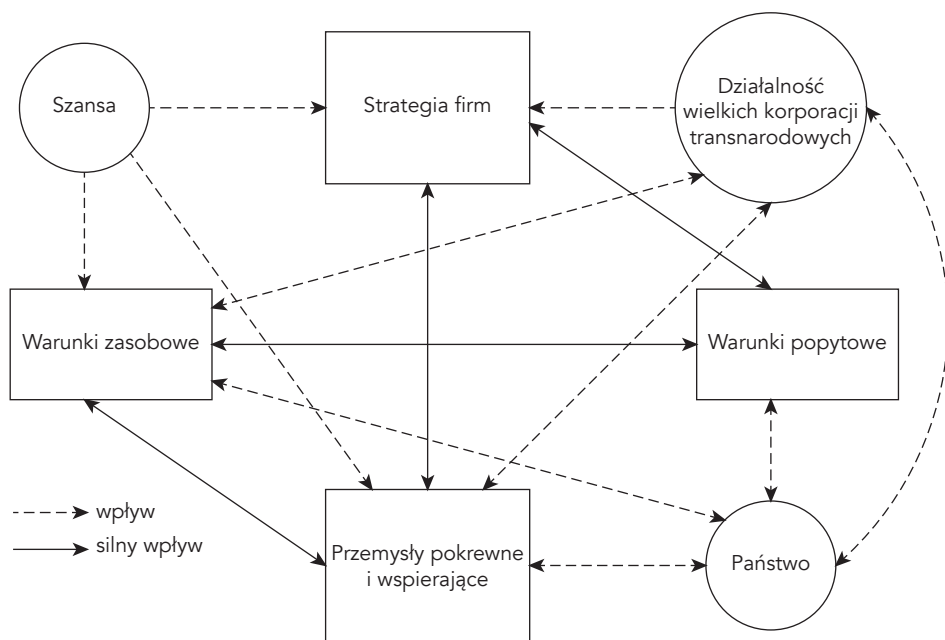
<sup>34</sup> O. Nowak, *Instytucjonalna ochrona tajemnic przedsiębiorstwa...*, op.cit., s. 107.

<sup>35</sup> M. Jarosz, *Wstęp*, w: *Instytucje: konflikty i dysfunkcje*, red. M. Jarosz, Oficyna Naukowa, Warszawa 2012.

<sup>36</sup> K. Łaski, *Mity i rzeczywistość w polityce gospodarczej i w nauczaniu ekonomii*, Fundacja Innowacja, Warszawa 2009, s. 27.

W ostatnich dekadach obserwujemy rosnące zainteresowanie zagadnieniem konkurencyjności, nie dotyczącym jednak wyłącznie przedsiębiorstw, ale także regionów czy całych gospodarek narodowych. Przyczyniają się do tego zarówno procesy globalizacyjne oraz konkurencja globalna, jak i zmieniające się warunki konkurencyjności<sup>37</sup>. M.E. Porter określił podstawowe czynniki międzynarodowej konkurencyjności, do których zaliczył: warunki zasobowe, warunki popytowe, politykę gospodarczą państwa, okoliczności zewnętrzne i wewnętrzne oraz powiązania między gałęziami przemysłu<sup>38</sup>. J.H. Dunning uzupełnił je jeszcze o transnarodową działalność wielkich korporacji międzynarodowych<sup>39</sup>.

Rysunek 4.2. Determinanty międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i konkurencyjności krajów



Źródło: J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011, s. 96.

Zdaniem obu autorów istotna jest wypadkowa oddziaływania wszystkich tych czynników. Optimum osiągane jest wówczas, gdy zdolność konkurencyjna

<sup>37</sup> S. Rudolf, op.cit.

<sup>38</sup> M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York 1990.

<sup>39</sup> J.H. Dunning, *The Global Competitive Advantage of Countries and the Activities of Transnational Corporations*, "Transnational Corporations" 1992, no. 2.

przedsiębiorstw oraz konkurencyjność międzynarodowa gospodarki są pozytywnie współdeterminowane przez nie wszystkie, a osłabienie zdolności do konkurencyjności pojawia się w wyniku występowania napięć oraz sprzeczności w ich oddziaływaniu<sup>40</sup>. Należy zatem dążyć do harmonizacji działania różnych podmiotów, czyli państwa wraz z jego instytucjami, przedsiębiorstwa oraz korporacji transnarodowych.

Świadome państwa dostrzegły znaczenie właściwej ochrony tajemnic przedsiębiorstwa z perspektywy rozwoju gospodarczego kraju. Odpowiednio kształtowana polityka państwa i strategia jego rozwoju zharmonizowana z potrzebami firm może być doskonałym czynnikiem instytucjonalnym w budowaniu konkurencyjności państwa i jego przedsiębiorstw. Jakość instytucjonalna danego państwa, czyli jego system polityczny, prawny, ekonomiczny, społeczny i edukacyjny traktowany jako całość, jest kluczem do osiągnięcia sukcesu gospodarczego<sup>41</sup>. Jak słusznie zauważają J.G. March i J.P. Olsen, „agencje biurokratyczne, komisje ustawodawcze i sądy apelacyjne stanowią forum ścierania się rywalizujących sił społecznych, jednak są one również zbiorami standardowych procedur operacyjnych oraz struktur, które wyznaczają wartości, normy, interesy, tożsamość i przekonania, a ponadto występują w ich obronie”<sup>42</sup>. Co więcej, „odpowiednio ukształtowany system prawny ochrony własności intelektualnej może sprzyjać promowaniu innowacyjności w rozwoju wynalazczości, przemysłu, a także bezkonfliktowemu funkcjonowaniu obrotu międzynarodowego”<sup>43</sup>. Znaleźnienie właściwego punktu symbiozy rynku i państwa powinno służyć obniżeniu kosztów transakcyjnych oraz stworzeniu takich instytucji, które gwarantować będą skuteczność funkcjonowania sfery politycznej, społecznej i gospodarczej. Znajduje to odzwierciedlenie w założeniach Coase’a dotyczących istnienia dodatknych kosztów transakcyjnych, przekładających się na tezę, iż „tańsze jest opieranie się na prawodawstwie lub na działaniach państwa w celu wyeliminowania zawodności rynku”<sup>44</sup>, aczkolwiek należy pamiętać, że państwo powinno „jedynie wspomagać spontanicznie tworzący się porządek instytucjonalny, stroniąc od nadużywania aparatu przymusu”<sup>45</sup>.

<sup>40</sup> J. Misala, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011.

<sup>41</sup> J. Jeżak, op.cit.

<sup>42</sup> J.G. March, J.P. Olsen, *Instytucje. Organizacyjne podstawy polityki*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2005, s. 29.

<sup>43</sup> L. Łukaszuk, s. 20.

<sup>44</sup> Z. Stachowiak, s. 178.

<sup>45</sup> A. Ząbkowicz, *Instytucje i wzrost gospodarki w Chile. Neoliberalizm i sztuka kompromisu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 19.

## Podsumowanie

Prawa własności intelektualnej to istotny element aktywów współczesnego przedsiębiorstwa. Szacuje się, że aż 75% wartości organizacji stanowią wartości niematerialne, własność intelektualna czy informacje zastrzeżone<sup>46</sup>. Właściwa i skuteczna ochrona tej własności wpływa na handel w całej gospodarce poprzez tworzenie zachęt do kreowania nowych pomysłów i ochronę innowatorów. W dobie postępującej globalizacji konieczne jest zatem stworzenie takich mechanizmów i warunków instytucjonalnych działania i konkurencyjności przedsiębiorców na rynkach międzynarodowych, które służyć będą wymianie wiedzy, powstawaniu innowacji i rozwojowi gospodarki.

Ochrona tajemnic przedsiębiorstwa stanowi istotny element ochrony przed nieuczciwą konkurencją i ma międzynarodowe znaczenie gospodarcze, zwłaszcza w świetle rozwoju handlu międzynarodowego i inwestycji w ostatnich dziesięcioleciach. Jako instrument polityki prawna ochrona własności intelektualnej zachęca do prowadzenia działalności twórczej i innowacyjnej. Wysoka skłonność do inwestycji i innowacji jest wynikiem zwiększonego zaufania przedsiębiorcy, który ma prawo oczekiwać godziwego wynagrodzenia za włożony trud i kapitał. Firmy inwestują obecnie ogromne kwoty w tworzenie wartości niematerialnych i prawnych. Inwestycje w innowacje są bowiem motorem rozwoju przedsiębiorstwa i warunkiem, który pozwala im konkurować na rynku globalnym. Ergo przedsiębiorstwa są narażone na zagrożenia ze strony innych uczestników gry rynkowej pragnących wykorzystać chronioną przez nie wiedzę do realizacji własnych interesów. Przedsiębiorcy oczekują zatem wsparcia ze strony instytucji państwowych w ochronie ich cennych zasobów przed takimi nieuczciwymi działaniami. Ponadto chęć zapewnienia ochrony wynalazkom powstającym za granicą wymusiła rosnące zapotrzebowanie na ochronę wartości niematerialnych na arenie międzynarodowej oraz determinuje dalsze oczekiwania przedsiębiorców co do harmonizacji i ujednolicenia przepisów w tym zakresie. Pozwoliłoby to bowiem ograniczyć koszty oraz ryzyko prowadzenia biznesu w innych krajach. Zrozumienie tych tendencji w kontekście innowacji i praw własności intelektualnej (w tym tajemnic przedsiębiorstwa) jest ważne szczególnie dla instytucji państwa poszukujących możliwości wspierania rozwoju. Kluczowe pytanie, jakie

---

<sup>46</sup> H. Stewart, *Treasury's role as the custodian of value for intellectual property and critical information: The impact of operational security on valuation*, "Journal of Corporate Treasury Management" 2009.

muszą one sobie zadać, brzmi: czy obecny system ochrony wartości niematerialnych przystaje do tego nowego krajobrazu innowacji oraz jak najlepiej poradzić sobie z rosnącym zapotrzebowaniem ze strony przedsiębiorstw na ochronę ich wiedzy i pomysłów.

Tajemnice przedsiębiorstwa, mimo iż w większości krajów nie są chronione tak samo, jak tradycyjne prawa własności intelektualnej, stanowią jednak kluczowy instrument uzupełniający, służący do zabezpieczenia praw do aktywów niematerialnych. Obecne zróżnicowanie ram prawnych w zakresie ochrony tajemnic przedsiębiorstwa utrudnia badania i rozwój oraz rozpowszechnianie innowacyjnej wiedzy o zasięgu transgranicznym. Obowiązujące przepisy krajowe zapewniają nierówny poziom ochrony i sprawiają, że transgraniczna współpraca w zakresie badań i rozwoju oraz innowacji jest mniej atrakcyjna i trudniejsza. Aby cenne informacje (dotyczące np. procesów produkcyjnych, nowych substancji i materiałów, nieopatentowanych technologii czy rozwiązań biznesowych) mogły być w pełni wykorzystywane jako aktywa gospodarcze, musi istnieć możliwość ich przekazywania w formie poufnej, ponieważ mogą one znaleźć inne jeszcze zastosowania u innych podmiotów i w innych rejonach świata, co zapewni ich twórcom zwrot poniesionych nakładów i odpowiednie dochody. Postuluje się zatem harmonizację prawa i środków pozostających w dyspozycji państwa do jego skutecznej egzekucji.

Celem niniejszej pracy było wskazanie roli wartości niematerialnych w postaci tajemnic przedsiębiorstwa we współczesnej zglobalizowanej gospodarce oraz ich instytucjonalnej ochrony ze strony państwa. Instytucjonalizacja ochrony tajemnic przedsiębiorstwa obejmuje przede wszystkim jakość przepisów określających przedmiot i zakres ochrony, możliwości skutecznej egzekucji prawa oraz stosowanie narzędzi administracyjnych. Świadome wykorzystanie tych instytucji w kreowaniu warunków sprzyjających konkurencyjności rodzimych przedsiębiorstw czy też uwzględnienie ich w strategii i polityce gospodarczej jest kolejnym etapem instytucjonalizacji ochrony wartości niematerialnych w postaci tajemnic przedsiębiorstwa. Państwo, które występuje jako arbiter ustalający i egzekwujący zasady gry rynkowej, pozostaje gwarantem stabilności gospodarczej i warunków wymiany, które sprzyjają obniżeniu kosztów transakcyjnych działalności przedsiębiorstw. Kluczem jest zatem ustanowienie takich instytucji, które zapewnią względnie niskie koszty transakcji, a przede wszystkim niskie koszty egzekwowania kontraktów. Wydaje się, iż w zakresie ochrony tajemnic przedsiębiorstwa działaniem obniżającym te koszty może być harmonizacja prawa na arenie międzynarodowej lub przynajmniej regionalnej. Przejrzystość przepisów, powtarzalność wyroków

sądowych w podobnych sprawach oraz możliwość skorzystania z pomocy państwa w egzekwowaniu swoich praw zwiększa zaufanie przedsiębiorców do instytucji państwa i ich skłonność do współpracy oraz dzielenia się wiedzą (np. poprzez licencjonowanie technologii czy *know-how*). Postulowana harmonizacja prawa w zakresie tajemnic przedsiębiorstwa na arenie międzynarodowej powinna więc stwarzać przedsiębiorcom bardziej stabilne warunki do inwestowania i prowadzenia działalności, a poprzez to ograniczać związane z tym ryzyko i koszty transakcyjne.

## Bibliografia

- Approaches to Protection of Undisclosed Information (Trade Secrets). Scoping Paper*, Trade and Agriculture Directorate Trade Committee, The OECD Conference Centre, Paris 2012.
- Coase R.H., *The Nature of the Firm*, "Economica" 1937.
- Dunning J.H., *The Global Competitive Advantage of Countries and the Activities of Transnational Corporations*, "Transnational Corporations" 1992, no. 2.
- Fădur C.I., *Intangible Assets – An Open Issue*, "CES Working Papers" 2011, issue 4.
- Hall R., *The Strategic Analysis of Intangible Resources*, "Strategic Management Journal" 1992, vol. 13, issue 2.
- Hardt Ł., *Instytucje a koszty transakcyjne w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „Gospodarka Narodowa” 2005, nr 1–2.
- Jankowski J.E., *Business Use of Intellectual Property Protection Documented in NSF Survey*, NSF, 2012.
- Jarosz M., *Wstęp*, w: *Instytucje: konflikty i dysfunkcje*, red. M. Jarosz, Oficyna Naukowa, Warszawa 2012.
- Jeżak J., *Ład korporacyjny. Doświadczenia światowe oraz kierunki rozwoju*, C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Kluska M., Wanio G., *Plaga XXI w. – kradzież informacji. Mechanizmy ochrony w praktyce*, Secure, 2013, [https://www.secure.edu.pl/repository/2013/prezentacje/D1\\_1530\\_B\\_Kluska\\_Wanio.pdf](https://www.secure.edu.pl/repository/2013/prezentacje/D1_1530_B_Kluska_Wanio.pdf) (25.09.2017).
- Kondrat M., *Ochrona własności intelektualnej*, w: *Konwersatoria „Czwartki u Ekonomistów”*, 2014, [http://www.pte.pl/pliki/2/21/Ochrona\\_w%C5%82asnosci\\_intelektualnej.pptx](http://www.pte.pl/pliki/2/21/Ochrona_w%C5%82asnosci_intelektualnej.pptx) (25.09.2017).
- Łaski K., *Mity i rzeczywistość w polityce gospodarczej i w nauczaniu ekonomii*, Fundacja Innowacja, Warszawa 2009.
- Łukaszuk L., *Dobra intelektualne. Problemy międzynarodowej ochrony*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2009.
- March J.G., Olsen J.P., *Instytucje. Organizacyjne podstawy polityki*, Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR, Warszawa 2005.

- Misala J., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, PWE, Warszawa 2011.
- North D.C., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York 1990.
- Nowak O., *Instytucjonalna ochrona tajemnic przedsiębiorstwa w wybranych krajach. Wnioski dla Unii Europejskiej*, „Ekonomia” 2013, nr 4(25).
- Nowak O., *Instytucjonalne uwarunkowania ochrony wartości niematerialnych firmy działającej globalnie*, niepublikowana praca doktorska, Polska Akademia Nauk, Warszawa 2014.
- Ochrona własności intelektualnej*, red. P. Stec, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz 2011.
- Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York 1990.
- Quinn J.B., *Intelligent Enterprise: A Knowledge and Service Based Paradigm for Industry*, The Free Press, New York 1992.
- Rudolf S., *Konkurencyjność przedsiębiorstw w świetle teorii kosztów transakcyjnych*, w: *Nowa ekonomia instytucjonalna – aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. S. Rudolf, Wyższa Szkoła Ekonomii i Administracji im. Prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2005.
- Stachowiak Z., *Teoria i praktyka mechanizmu bezpieczeństwa ekonomicznego państwa Ujęcie instytucjonalne*, Akademia Obrony Narodowej, Warszawa 2012.
- Stewart H., *Treasury's role as the custodian of value for intellectual property and critical information: The impact of operational security on valuation*, “Journal of Corporate Treasury Management” 2009.
- Tułodziecka A., *Tajemnica przedsiębiorstwa. Ochrona na gruncie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji*, „Roczniki Nauk Prawnych” 2012, nr 22(4).
- Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz*, red. J. Szwaja, C.H. Beck, Warszawa 2012.
- Ząbkowicz A., *Instytucje i wzrost gospodarki w Chile. Neoliberalizm i sztuka kompromisu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Ząbkowicz A., *Uspołecznienie rynku a proces globalizacji. Przypadek funduszy emerytalnych*, „Ekonomia. Rynek, Gospodarka, Społeczeństwo” 2008, nr 21.
- Zorska A., *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007.

## The role of the state in intangible assets protection of a globally operating company

### Summary

Article presents the role of intangibles in the economy and the involvement of the state in their effective protection. Wherein, the definition of intangible assets has been limited to confidential business information (trade secrets) only. The author also tries to provide evidence that a major task remaining within the state's responsibility is to establish institutions that allows relatively low transaction costs and low costs of executing intellectual property laws.

**Keywords:** trade secrets, institutions, intangibles, state, transaction costs



# Umiejdzynarodowienie branży fonograficznej

*Anna Anetta Janowska*

---

### Streszczenie

Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw, zgodnie z teorią biznesu międzynarodowego, może przybierać postać: eksportu, porozumień kooperacyjnych oraz zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Wszystkie trzy wymienione formy umiejdzynarodowienia były obecne w branży fonograficznej właściwie od początku jej istnienia, czyli od przełomu XIX i XX wieku. Podobnie jest, jeśli chodzi o globalizację, której branża ta podlegała właściwie już od chwili swoich narodzin na przełomie obu stuleci, włączając się tym samym w pierwszą falę tego zjawiska. Obecnie może się wydawać, że za sprawą Internetu dostęp do muzyki jest jeszcze łatwiejszy i tańszy, również na poziomie ponadnarodowym. Tymczasem, ze względu na ograniczenia w zakresie prawa autorskiego, legalna dystrybucja muzyki w formie cyfrowej poddana jest większym restrykcjom, niż ma to miejsce w przypadku dystrybucji nośników fizycznych. Można więc uznać, że prawdziwie globalny wymiar ma wyłącznie nielegalna dystrybucja plików cyfrowych z muzyką, prowadzona w Internecie bezpośrednio przez konsumentów.

**Słowa kluczowe:** branża fonograficzna, przemysł nagraniowy, umiejdzynarodowienie, globalizacja

## Wstęp

Międzynarodowa ekspansja przedsiębiorstw, zgodnie z teorią biznesu międzynarodowego, może przybierać postać: eksportu, porozumień kooperacyjnych oraz zagranicznych inwestycji bezpośrednich<sup>1</sup>. W branży fonograficznej eksport polegał najpierw na kierowaniu do sprzedaży na rynki zagraniczne sprzętu do nagrywania i odtwarzania muzyki, a także partii wyprodukowanych i wytłoczonych fonogramów, i odbywał się w sposób analogiczny do eksportu każdego innego towaru. Jednakże ze względu na wysokie koszty dystrybucji eksport przybrał już w początkach rozwoju przemysłu fonograficznego formę dość osobliwą. Zaczęto mianowicie eksportować wyłącznie tzw. płyty-matki (mastery), z których już na miejscu, w lokalnych tłoczniach, wytwarzano kopie. Dlatego największa część handlu w branży muzycznej odbywa się na poziomie kupowania i sprzedawania praw autorskich, za które lokalne filie płacą firmie-matce i – za jej pośrednictwem – twórcom zagranicznym.

Ten szczególny rodzaj eksportu w naturalny sposób przekształcił się także częściowo w kooperację. Lokalne tłocznie, działając bezpośrednio na zlecenie firm zagranicznych czy też lokalnych firm fonograficznych, będących filiami wielkich koncernów międzynarodowych albo niezależnymi firmami, tłoczą płyty na licencji, a więc zajmują się produkcją.

Porozumienia kooperacyjne poza tym, że w początkach funkcjonowania branży licencjonowały produkcję sprzętu oraz fonogramów, dotyczyły i wciąż dotyczą również dostępu do kanałów dystrybucji. Jest to szczególnie widoczne w przypadku niezależnych wytwórni muzycznych, które korzystają z międzynarodowych kanałów dystrybucji znajdujących się w rękach innych, najczęściej największych firm nagraniowych. Określona firma zagraniczna zleca najpierw tłoczenie kopii albumu na danym rynku na podstawie przesłanego mastera, a później także skierowanie ich do dystrybucji.

Jeśli chodzi o zagraniczne inwestycje bezpośrednie, obejmują one różne części łańcucha tworzenia wartości. Duże koncerny instalują na lokalnych rynkach własne tłocznie, tworzą sieci dystrybucji, a także otwierają filie, których celem jest produkowanie lokalnych wykonawców, a także wydawanie, promowanie

---

<sup>1</sup> J.H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, G. Allen and Unwin, London 1981, s. 111, w: A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007, s. 142.

i dystrybuowanie międzynarodowych gwiazd. Najczęściej inwestycje te mają charakter wykupywania niezależnych, lokalnych labeli i włączania ich do struktur *majors*, czyli największych, transnarodowych koncernów fonograficznych, co pozwala na szybkie przejście kontroli nad częściami rynków lokalnych, wejście w posiadanie katalogów utworów i wykonawców oraz wykorzystanie *know-how* miejscowych firm.

P. Gronow wyróżnia trzy okresy międzynarodowej ekspansji branży, trwające kolejno:

- do I wojny światowej,
- do wielkiego kryzysu,
- od początku lat 50. do końca lat 70. XX wieku<sup>2</sup>.

Ze względu na to, że napisał on swój artykuł w 1983 roku, siłą rzeczy nie mógł uwzględnić okresu intensywnego międzynarodowego rozwoju branży – od kryzysu utrzymującego się na przełomie lat 70. i 80. do połowy lat 90.

W niniejszym rozdziale podjęta została próba zidentyfikowania poszczególnych elementów umiejdzynarodowienia branży fonograficznej oraz jej globalizacji, ze szczególnym uwzględnieniem okresu intensywnych przemian technologicznych związanych z rewolucją cyfrową.

## 5.1. Pierwszy okres międzynarodowej ekspansji – do I wojny światowej

Ponieważ nic nie pokonuje granic łatwiej niż muzyka<sup>3</sup>, z pierwszymi działaniami o charakterze międzynarodowym mieliśmy do czynienia już na samym początku rozwoju branży fonograficznej, czyli na etapie rywalizacji między ojcem fonografu – T. Edisonem, oraz twórcą gramofonu – E. Berlinerem. Oba te wynalazki konkurowały ze sobą bardzo silnie na rynku amerykańskim i obydwie spotkały się z zainteresowaniem na rynkach zagranicznych. Trzecim konkurentem był A. Bell i jego grafon, z którego wynalazca po jakimś czasie zrezygnował, poświęcając się produkcji woskowych cylindrów T. Edisona oraz płyt gramofonowych E. Berlinera.

---

<sup>2</sup> P. Gronow, *The Record Industry: the Growth of a Mass Medium*, "Popular Music" 1983, no. 3, s. 53–75.

<sup>3</sup> R. Burnett, *The Global Jukebox: the International Music Industry*, Routledge, London 1996, s. 10.

Fonograf był demonstrowany w wielu krajach podczas publicznych pokazów już w latach 80. XIX wieku. Chociaż brakuje dokładnych statystyk z tego okresu, źródła podają, że cieszył się on dużą popularnością w Anglii, Francji, Niemczech, Rosji oraz w Indiach, Egipcie i Japonii<sup>4</sup>. Urządzenia te były wówczas importowane z USA wraz z nośnikami dźwięku zawierającymi już utrwaloną muzykę, ale specyfika fonografu pozwalała również dokonywać nagrań indywidualnie, na niezapisanych cylindrach.

Gramofon został opatentowany przez E. Berlinera w USA w 1887 roku, jednakże w związku z małym zainteresowaniem tym urządzeniem na rynku amerykańskim pierwsze gramofony zaczęły być produkowane w Niemczech, gdzie wynalazca nawiązał współpracę z firmą produkującą zabawki<sup>5</sup>. Dopiero w 1895 roku założył on swoją firmę – Berliner Gramophone Company – w Stanach Zjednoczonych, a cztery lata później jej filie w Niemczech (Berliner Grammophon), Wielkiej Brytanii (Berliner Gramophone Company of London) i Francji (Compagnie Française du Gramophone)<sup>6</sup>. Filia niemiecka była też pierwszą tłocznia płyt, która dała początek słynnemu do dziś labelowi Deutsche Grammophon. Kolejne oddziały przedsiębiorstwa E. Berlinera powstały w Rosji i Montrealu.

Na przełomie XIX i XX stulecia schedę po amerykańskiej firmie E. Berlinera przejęła nowa wytwórnia – Victor Talking Machine Co. Wraz z Gramophone Co., w której Victor miał 50% udziałów, były to największe w owym okresie firmy fonograficzne na świecie. Na mocy niepisanego porozumienia obie wytwórnie podzieliły między siebie rynek: Victor działał w USA, w Ameryce Południowej i na Dalekim Wschodzie, zaś Gramophone – w pozostałych częściach świata. Produkcja firmy Victor skoncentrowana była głównie w Stanach Zjednoczonych, a pierwsze zagraniczne fabryki – w Chinach i Ameryce Południowej – otwarto dopiero po I wojnie światowej. Chociaż nagrania były realizowane w poszczególnych krajach, obróbka i tłoczenie odbywały się wyłącznie w USA, skąd później wysyłano płyty na dane rynki lokalne<sup>7</sup>.

Jeśli chodzi o Gramophone Company, firma działała zgoła inaczej. Po otwarciu filii na danym rynku krajowym czasami – kiedy rynek był wystarczająco duży i obiecujący – budowała tam również fabrykę. W ten sposób przedsiębiorstwa tłoczące płyty powstały w Wielkiej Brytanii, Niemczech, Austro-Węgrzech,

<sup>4</sup> P. Gronow, op.cit., s. 55.

<sup>5</sup> M. Kominek, *Zaczęło się od fonografu*, PWM, Kraków 1986, s. 46.

<sup>6</sup> L. Tournès, *Du phonographe au mp3. XIXe–XXIe siècle. Une histoire de la musique enregistrée*, Autrement, Paris 2008, s. 24.

<sup>7</sup> P. Gronow, op.cit., s. 56.

Hiszpanii, Rosji, Indiach oraz we Francji i Włoszech. Zarządzały nimi zarejestrowane tam filie. Z kolei rynki mniejsze były obsługiwane przez lokalnych agentów<sup>8</sup>, którzy z jednej strony działali jako „poszukiwacze talentów”, z drugiej zaś jako importerzy płyt i sprzętu.

Pozostałe firmy organizowały swoją działalność w podobny sposób, jak uczyniła to brytyjska Gramophone Company. Największa wytwórnia niemiecka – Carl Lindström AG – również otworzyła fabryki w wielu krajach europejskich (w tym również w Polsce), a także w Argentynie i Brazylii. Po 1910 roku zaczęła działać w USA<sup>9</sup>. Jej udział w brytyjskim rynku fonograficznym (dziś jest to największy rynek europejski) wynosił w owym czasie aż 30% (Wielka Brytania importowała ponad 4 mln nagrań w 1913 roku)<sup>10</sup>. Kolejną 1/3 zajmowała Gramophone Company, a pozostała część należała do Columbia, Edison Bell i małych eksporterów, takich jak francuska Pathé. Ta ostatnia instalowała swe zakłady także za granicą: w Belgii, Austro-Węgrzech, Rosji i USA. Z kolei Edison skoncentrował produkcję w Stanach Zjednoczonych, przy czym rozwinął też bardzo skuteczną sieć dystrybucji w Europie.

Ponieważ w Europie patenty na produkcję sprzętu i fonogramów wygasły na początku wieku, wiele lokalnych firm nagraniowych zaczęło powstawać w Anglii, Niemczech, Rosji, we Włoszech, a później także w Turcji, Egipcie i Japonii. Ze względu na spore koszty wiążące się zarówno z rejestracją, jak i wykonywaniem kopii, często ograniczały się one do zlecenia *majors* zadań dotyczących realizacji nagrań oraz tłoczenia płyt, które dystrybuowane były później lokalnie pod markami poszczególnych labeli.

Japonia, będąca obecnie jednym z największych światowych rynków fonograficznych, była początkowo miejscem silnej ekspansji firm angielskich i amerykańskich, które otwierały tam swoje oddziały. Pierwsze fonografy oraz nagrania sprowadzane były ze Stanów Zjednoczonych, jednak już w 1909 roku powstały dwie pierwsze firmy japońskie<sup>11</sup>.

---

<sup>8</sup> M. Huygens, C. Baden-Fuller, F.A.J. Van Den Bosch, H.W. Volberda, *Coevolution of Firm Capabilities and Industry Competition: Investigating the Music Industry 1877–1997*, Rotterdam School of Management, 2001, <http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/126.pdf?abstractid=370920&mirid=1> (13.04.2018), s. 20.

<sup>9</sup> P. Gronow, op.cit., s. 56.

<sup>10</sup> P. Martland, *The failed 1912 merger between Carl Lindström AG, the Gramophone Company Ltd and the Victor Talking Machine Co Inc*, Carl Lindström AG Conference, 4 December, 2008, Budapest, [http://www.phonomuseum.at/includes/content/lindstroem/peter\\_martland.pdf](http://www.phonomuseum.at/includes/content/lindstroem/peter_martland.pdf) (13.04.2018).

<sup>11</sup> L. Tournès, op.cit., s. 29.

Daleki Wschód, należący w znacznej mierze do imperium brytyjskiego, odegrał ważną rolę w pierwszym okresie umiędzynarodowienia branży. Choć odbiorcami nagrań byli tam przede wszystkim biali kolonizatorzy, pojawiło się także zapotrzebowanie ze strony lokalnej klasy średniej. Dlatego poza muzyką zachodnią, która była eksportowana w dużych nakładach na te rynki, produkowano tam również dzieła lokalne.

Branża fonograficzna miała już więc prawdziwie międzynarodowy charakter już przed I wojną światową. Dokonało się to na wszystkich trzech wymienionych wyżej płaszczyznach: po pierwsze, zarówno urządzenia do odtwarzania, jak i fonogramy były eksportowane z USA do różnych krajów, a później z oddziałów firm funkcjonujących na większych rynkach. Po drugie, firmy amerykańskie nawiązywały współpracę z istniejącymi na poszczególnych rynkach przedsiębiorstwami, udzielając im licencji na produkcję nie tylko urządzeń, lecz także nagrań. I wreszcie – po trzecie – tworzone były zagraniczne filie, które zajmowały się importem, eksportem oraz lokalną produkcją nagrań. Dobrym przykładem może być w tym przypadku rynek polski, na którym sprzedawano fonografy sprowadzane z zagranicy, składane z importowanych części bądź też produkowane nielegalnie (bez zgody właścicieli patentów)<sup>12</sup>. Duża część nagrań była importowana, bardzo wiele nagrywano jednak na miejscu, zarówno w oddziałach ówczesnych *majors*, jak i w największej w Polsce, całkowicie niezależnej wytwórni fonograficznej w Europie – Syrena Records.

Jeśli chodzi o ówczesną wielkość głównych rynków zbytu na świecie, istnieje niewiele informacji na ten temat. Według niektórych źródeł około 1910 roku sprzedawano w USA co najmniej 30 mln płyt rocznie, w Rosji w 1915 roku – 20 mln, w Niemczech w 1907 roku – 18 mln, we Francji i Wielkiej Brytanii – po około 10 mln. Wielkość rynków, na których nie tłoczono płyt, można ocenić po wysokości importu. Dla przykładu, około 1910 roku Argentyna importowała prawie 2 mln płyt, a Indie – 600 tys.<sup>13</sup>.

---

<sup>12</sup> K. Janczewska-Sołomko, *The Contribution of Polish Phonography in the Early Period Development of This Discipline*, w: *Dyskopedia poloników do roku 1918*, t. 1–3, Biblioteka Narodowa, Warszawa 2002, [http://conf.evarussia.ru/upload/echolot2005/reports/dokladEn\\_762.doc](http://conf.evarussia.ru/upload/echolot2005/reports/dokladEn_762.doc) (13.04.2018).

<sup>13</sup> P. Gronow, *op.cit.*, s. 60.

## 5.2. Drugi okres umiejdzynarodowienia – lata kryzysu miedzywojennego

I wojna swiatowa sprawila, ze pejzaz miedzy narodowego rynku fonograficznego zdecydowanie sie zmienil. Europejskie firmy plytowe zostaly czesciowo lub calkowicie przestawione na produkcje nagranych na potrzeby wojska. Poza tym w czasie wojny zapotrzebowanie na plyty spadlo, nie byly one bowiem artykulami pierwszej potrzeby, zwlaszcza w tak dramatycznym okresie. W tym czasie zaczal rosnac w silę amerykanski przemysl plytowy – z jednej strony za sprawa uwolnienia patentow, o ktorym wspomniano juz wczesniej, a z drugiej dzieki koniecznosci skupienia sie na amerykanskim muzyce lokalnej (to wtedy wlasnie popularnosc zdobywac zaczal jazz i blues). Nagrywaly ja poczatkowo male wytwornie, ktore pomalu zaczely byc wykupywane przez owczesne *majors*. I tak Columbia, przejawszy label nagrywajacy m.in. Louisa Armstronga, spopularyzowala go na calym swiecie dzieki miedzy narodowej sieci swoich oddzialow.

Po wojnie jeszcze jednym elementem przewagi duzych amerykanskich firm nagranych – Victor Talking Machine Company oraz Columbia – stalo sie wynalezienie i zakupienie przez nie elektrycznej metody nagrywania dzwieku. Pozwolilo im to odswiezyc i rozszerzyc repertuar oraz uzyskac przewage w Europie dzieki temu, ze technologia ta zostala przekazana najpierw dwom firmom brytyjskim: His Master's Voice i British Columbia, zwiazanym z amerykanskimi *majors* zarowno umowami licencyjnymi, jak i udzialami finansowymi, pozniej za oddzialom obecnym na poszczegolnych rynkach krajowych. Ze wzgledu na rosnace zapotrzebowanie na plyty wielcy artysci epoki, dla ktorych dotad najwazniejsza byla dzialalnosc sceniczna, zaczeli przywiazrywac coraz wiksza wage do rejestracji swoich wykonan, a miedzy narodowe sieci rozwinięte przez firmy amerykanske sprawily, ze ich nagrania zaczely docierac do roznych zakatkow swiata.

Sprzedaz plyt na swiecie w 1929 roku, czyli w przededniu wielkiego kryzysu, przedstawia tabela 5.1.

W krajach uprzemyslowionych gramofony i plyty znajdowaly sie w zasięgu dochodow przecietnego uzytkownika. Jesli chodzi o kraje rozwijajace sie, przecietne dochody byly o wiele nizsze niz w krajach Europy Zachodniej oraz w USA, roczna sprzedaz na poziomie 1–2 mln pozwalala jednak na to, by dzialaly tam firmy fonograficzne, wydawane byly plyty, a nawet lokalizowana byla produkcja<sup>14</sup>.

---

<sup>14</sup> P. Gronow, op.cit., s. 64.

Tabela 5.1. Szacunkowa sprzedaż fonogramów na rynkach krajowych przed wielkim kryzysem

Ameryka Płn. i Pd.		Europa		Azja	
USA	150 mln	UK	30–50 mln	Indie	< 2 mln
Argentyna	< 1 mln	Niemcy	30 mln	Chiny	< 2 mln
Brazylia	< 1 mln	Francja	10–20 mln	Indonezja	> 2 mln
Kolumbia	> 1 mln	Hiszpania	< 3 mln	Malaje	1 mln
Wenezuela	> 1 mln	Włochy	< 3 mln	Japonia	10 mln
Peru	> 1 mln	Szwecja	> 3 mln		
Kuba	> 1 mln	Niderlandy	> 3 mln		

Źródło: opracowanie własne na podstawie P. Gronow, op.cit., s. 62–63; L. Tournès, op.cit., s. 53.

Przełom lat 20. i 30. był okresem szczególnie trudnym dla przemysłu fonograficznego. Na początku lat 30. amerykański przemysł nagraniowy prawie nie istniał<sup>15</sup>. Dwie największe wówczas firmy zostały wykupione przez sieci radiowe, tworząc RCA-Victor i Columbia-CBS. W Europie kryzys, aczkolwiek nie tak głęboki, dotknął również branżę. Małe firmy zbankrutowały, część została przejęta przez największe wytwórnie. Drastycznie spadła sprzedaż nagrań dwóch głównych firm brytyjskich – Gramophone Co. i Columbia. W 1931 roku obie konkurencyjne firmy połączyły się, tworząc EMI – Electric and Musical Industries Ltd. Ponieważ Columbia kontrolowała koncern Carla Lindströma (Niemcy) oraz Pathé Frères (Francja), EMI stała się największą firmą nagraniową na świecie<sup>16</sup>. Uzyskała kontrolę nad prawie całym przemysłem fonograficznym w Europie i pozostała do lat 70. najsilniejszą firmą europejską. Jedynym konkurentem w momencie jej powstania było Deutsche Grammophon. Nowym graczem, który wszedł z impetem na ten rynek w 1929 roku, była Decca. W 1934 roku zainstalowała ona swoją filię w USA, a w 1939 zajmowała już drugie miejsce, po EMI, na rynku brytyjskim<sup>17</sup>.

W międzywojennym okresie umiędzynarodowienia branży fonograficznej można było obserwować kontynuację tendencji zapoczątkowanych już wcześniej: światowy rynek zdominowany był przez kilka międzynarodowych koncernów.

<sup>15</sup> M. Kominek, op.cit., s. 71.

<sup>16</sup> *EMI Group Ltd.*, w: *Encyclopedia of Recorded Sound*, red. F.W. Hoffman, H. Ferstler, Routledge, New York 2005, s. 374.

<sup>17</sup> L. Tournès, op.cit., s. 58.



Zagraniczne filie największych firm amerykańskich i brytyjskich rozwijały się jako oddziały *majors*, niektóre z nich – szczególnie w Europie – zyskiwały udziały w rynkach lokalnych poprzez wykupowanie tamtejszych wytwórni. Na części rynków, np. w krajach Skandynawii i Ameryki Południowej, sprzedawane fonogramy pochodziły niemal wyłącznie z importu, chociaż przed II wojną światową zaczęto w nich powoli instalować produkcję. Szczególnym przypadkiem była Japonia, gdzie filie *majors* uniezależniły się od firm-matek i zostały znacjonalizowane. Wraz z wytwórniami powstałymi na miejscu – w sumie znajdowało się tam zaledwie kilka firm nagraniowych – produkowały w latach 30. około 15 mln fonogramów rocznie. Przemysł fonograficzny został znacjonalizowany również w Związku Radzieckim, gdzie pod koniec lat 30. wydawano prawdopodobnie około 55 mln płyt<sup>18</sup>.

### 5.3. Rozwój umiejdzynarodowienia w okresie powojennym – do połowy lat 80. XX wieku

Stany Zjednoczone, gdzie rynek fonograficzny zdominowały cztery wielkie koncerny: CBS, RCA, Capitol oraz Decca, mające umowy licencyjne z firmami europejskimi, które pozwalały im wzajemnie dystrybuować swoje produkcje tak w USA, jak i w Europie<sup>19</sup>, korzystając ze swojej przewagi nad zniszczonymi przez działania wojenne krajami europejskimi, zaczęły działać na rzecz rozwijania wolnego rynku, wolnego przepływu informacji oraz wdrożenia w nich systemu globalnych mediów na podobieństwo systemu amerykańskiego<sup>20</sup>. Bardzo wiele płyt eksportowano z USA do Europy w czasie wojny i po jej zakończeniu, co pozwoliło konsumentom na odnowienie kontaktu z amerykańską muzyką. Wtedy to właśnie wielkie koncerny fonograficzne zaczęły intensywnie inwestować poza terytorium amerykańskim, a to z kolei dało początek kolejnemu procesowi koncentracji w przemyśle medialnym (czy też – inaczej mówiąc – rozrywkowym, obejmował on bowiem również przemysł filmowy i muzyczny).

Kilka lat po wojnie w Ameryce trwała walka o standardy (techniczne). Zmieniał się także model funkcjonowania branży fonograficznej za sprawą wprowadzenia nowych wynalazków, powstania firm niezależnych i pojawienia się rock'n'rolla.

<sup>18</sup> P. Gronow, op.cit., s. 64–65.

<sup>19</sup> L. Tournès, op.cit., s. 77.

<sup>20</sup> E.S. Herman, R.W. McChesney, *The Global Media. The New Missionaries of Global Capitalism*, Cassell, London–Washington 1997, s. 17.

W tym czasie fonografia europejska zaczynała powoli się odbudowywać, chociaż poziom z 1929 roku osiągnięty został dopiero pod koniec lat 50. Wtedy to właśnie amerykańska branża fonograficzna musiała stawić czoła coraz silniejszym firmom europejskim, które zaczęły się instalować na tym rynku. W 1955 roku EMI wykupiło Capitol Records, w 1961 Philips zawarł porozumienie z CBS i kupił niezależną firmę Mercury Records, stając się tym samym jednym z silniejszych koncernów tego okresu. W Louviers we Francji wybudował on najnowocześniejszą wówczas fabrykę płyt<sup>21</sup>. Amerykańska Decca, w związku z ekspansją konkurencyjnych wytwórni europejskich oraz rosnącymi w siłę niezależnymi wytwórniami amerykańskimi, zaczęła tracić udziały w rynku. Podobnie rzecz się miała z RCA Victor, którego pozycja znacznie osłabła. Rynek brytyjski został wówczas zdominowany przez dwie duże wytwórnie EMI i Decca, które – między innymi dzięki współpracy z The Beatles oraz The Rolling Stones – umocniły swoją pozycję na rynku międzynarodowym.

Dziesięć największych firm międzynarodowych produkowało wówczas około połowy wszystkich fonogramów na świecie. Już wtedy zaczęły się one koncentrować głównie na masowej muzyce popularnej. Poza tym odeszły od produkowania gramofonów, skupiając się wyłącznie na muzyce<sup>22</sup>. Ponieważ były też powoli wchłaniane przez koncerty medialne i rozrywkowe, zaczynały wykorzystywać strategię synergii, czerpiąc przychody również z innych źródeł.

Sprzedaż na wybranych światowych rynkach w tym okresie przedstawia poniższa tabela.

Tabela 5.2. Sprzedaż fonogramów na rynkach wybranych krajów w latach 1945–1980 (dane w mln sztuk)

	1945	1960	1970	1980
USA	109	600,0	1 660,0	3 682,0
Wlk. Brytania	–	72,7	114,0	170,4
RFN	–	–	87,0	199,1
Francja	–	27,6	62,3	143,9
Japonia	–	–	153,9	219,8
Hiszpania	–	–	14,5	45,9
Niderlandy	–	–	15,3	45,5

<sup>21</sup> <http://www.encyclopedisque.fr/disque/32379.html> (13.04.2018).

<sup>22</sup> P. Gronow, *op.cit.*, s. 65.

	1945	1960	1970	1980
Włochy	–	–	31,0	44,2
Kanada	–	–	43,5	84,5
Meksyk	–	–	21,9	82,6
ZSRR	–	–	172,6	204,0
Brazylia	–	–	16,6	54,0

Źródło: P. Gronow, op.cit., s. 66–70.

Od początku lat 60. rozpoczęła się w światowej branzy fonograficznej intensywne koncentracja firm. Jednym z jej powodów było rozwijanie międzynarodowej sieci dystrybucji, co pociągało za sobą znaczne zwiększenie kosztów stałych wytwórni. Wymagało ono otwierania filii na lokalnych rynkach i budowania magazynów. Na zmniejszenie tych kosztów wpłynąć miał rosnący udział w rynku, uzyskiwany poprzez wykupywanie lokalnych wytwórni i tworzenie federacji labeli na wzór Warner Records. Już w latach 70. XX wieku około 50% udziału w rynku miało pięć międzynarodowych koncernów: trzy amerykańskie (CBS, Warner i RCA) oraz dwa europejskie (EMI i PolyGram)<sup>23</sup>.

#### 5.4. Międzynarodowy rozwój branzy po 1980 roku

Wielkość rynku fonograficznego zmieniała się w czasie pod wpływem czynników o charakterze technologicznym, ekonomicznym, politycznym, społecznym oraz prawnym. Po kryzysie z przełomu lat 70. i 80., kiedy to w Stanach Zjednoczonych sprzedaż fonogramów spadła o 11%, a w Wielkiej Brytanii o 20%<sup>24</sup>, od połowy lat 80. zaczęła ona powoli wzrastać. W latach 1986–1996 rosła średnio o 7% (wartość realna) rocznie<sup>25</sup>. W połowie lat 90., czyli w momencie, w którym rozpoczęły się kolejne, gwałtowne przeobrażenia w branzy fonograficznej, osiągnęła najwyższą wartość w historii, czyli około 40 mld USD. Przychody

<sup>23</sup> E.S. Herman, R.W. McChesney, op.cit., s. 20.

<sup>24</sup> S. Frith, *The Industrialization of Popular Music*, w: *Taking popular music seriously: selected essays*, red. S. Frith, Ashgate Publishing, 2007, <http://books.google.pl/books?id=ZFBUsDpDTx4C&printc=frontcover#v=onepage&q&f=false> (13.04.2018), s. 111.

<sup>25</sup> D. Throsby, *The Music Industry in The New Millenium. Global and Local Perspectives*, Paper Prepared for The Global Alliance for Cultural Diversity, Division of Arts and Cultural Enterprise, UNESCO, Paris 2002, s. 3.

ze sprzedaży po raz kolejny zaczęły spadać od połowy lat 90. XX wieku, głównie pod wpływem czynników technologicznych. Tendencja ta utrzymuje się do dzisiaj.

Przed rewolucją cyfrową rynek fonograficzny miał już zasięg globalny, chociaż charakteryzował się silną koncentracją geograficzną. W przypadku rynku północnoamerykańskiego można go w zasadzie zawęzić wyłącznie do Stanów Zjednoczonych, ponieważ udział Kanady w światowej sprzedaży fonogramów wynosi zaledwie 3%. USA to największy na świecie krajowy rynek fonograficzny. W rynku azjatyckim największy udział ma Japonia (w 1992 roku było to 15,2%). Jest to drugi co do wielkości rynek na świecie pod względem wartości sprzedawanej na nim muzyki.

Rynek europejski, jeśli chodzi o jego wielkość, znajduje się na pierwszym miejscu, tymczasem ze względu na jego złożoność językową i kulturową nie jest to rynek jednorodny. Wskazują na to chociażby proporcje udziału, jaki ma w nim repertuar krajowy i obcy. Według danych cytowanych przez R. Burnetta wśród krajowych rynków europejskich w 1992 roku największymi były: rynek niemiecki (9,2% udziału w sprzedaży na świecie), rynek brytyjski (7% udziału) i francuski (6,8% udziału)<sup>26</sup>. Rynek brytyjski wykazuje pewną interesującą właściwość: otóż, mimo jego stosunkowo skromnych rozmiarów, aż w 18% muzyki sprzedawanej na świecie udział mają artyści brytyjscy<sup>27</sup>.

Jeśli chodzi o produkcję lokalną oraz import i eksport na poszczególnych rynkach, oszacowanie proporcji nie jest w tym przypadku kwestią oczywistą. Międzynarodowy handel produktami muzycznymi może być obliczany na podstawie importu i eksportu poszczególnych fonogramów, wymiana międzynarodowa w tej branży odbywa się jednak w przeważającej mierze w postaci sprzedaży płyty-matki (mastera), z której na lokalnych rynkach tłoczone są dopiero kopie. Przykładem mogą być tutaj dane z rynku Wielkiej Brytanii, gdzie w latach 1992–1993 eksport produktów gotowych BMG wynosił 0,8% ogólnej sprzedaży hurtowej, PolyGramu – 3,5%, Sony – 1,7%. Z kolei eksport EMI (bez Virgin) osiągnął 1,9% ogólnej sprzedaży netto<sup>28</sup>.

Według E. Hermana i R. McChesneya eksport muzyki w latach 1987–1991 zwiększył się dwukrotnie – do wartości 419 mln USD w 1991<sup>29</sup>, autorzy nie podają jednak, na jakiej podstawie dokonali tych obliczeń, stąd nie wiadomo, czy chodzi o produkty fizyczne, czy też o wartość muzyki w prawach autorskich.

<sup>26</sup> R. Burnett, op.cit., s. 48.

<sup>27</sup> Monopolies and Mergers Commission (MMC), *The Supply of Recorded Music*, London 1994, s. 44.

<sup>28</sup> Ibidem, s. 165.

<sup>29</sup> E.S. Herman, R.W. McChesney, op.cit., s. 39.

Zupełnie inne dane znaleźć można u D. Throsby'ego, według którego światowy import nagrań dźwiękowych w ich skończonej formie (płyty) kształtował się w sposób przedstawiony poniżej.

Tabela 5.3. Import nagrań dźwiękowych na świecie w latach 1980–1998  
(dane w mln USD)

1980	1985	1990	1995	1998
2,322	4,816	16,061	25,775	26,462

Źródło: D. Throsby, op.cit., s. 8.

Tabela ta pokazuje, że wartość światowego importu muzyki wzrosła znacząco w ciągu ostatnich 20 lat ubiegłego stulecia, co było spowodowane przede wszystkim intensywnym rozwojem branzy fonograficznej po kryzysie z przełomu lat 70. i 80. oraz pojawieniem się nowego nośnika – płyty CD, która pozwoliła konsumentom wymienić posiadane przez nich kolekcje płyt winylowych na lepszy, poręczniejszy nośnik, a firmom fonograficznym – wydawać katalogi bez konieczności ponoszenia kosztów produkcji i promocji oraz ryzyka nietrafienia w preferencje konsumentów.

Jeśli chodzi o wzrost udziału krajowego repertuaru w całości sprzedaży, można wskazać kilka powodów takiego stanu rzeczy. Po pierwsze, muzyka jest rodzajem działalności artystycznej, którą charakteryzuje silny związek z terytorium i narodowością twórców. Jest ona nośnikiem wartości kultury, używa się jej jako środka ich komunikacji, a także jako narzędzia do komentowania różnych aspektów życia społecznego i politycznego<sup>30</sup>. Dlatego właśnie można się spodziewać, że dla części konsumentów słuchanie muzyki wykonywanej w ich języku i odnoszącej się do bliskiej rzeczywistości jest bardziej atrakcyjne niż odtwarzanie międzynarodowych przebojów. Skłonność ta wpisuje się w tendencję fragmentacji popytu, jaką obserwujemy obecnie. Po drugie, użyteczność produktu muzycznego wzrasta, gdy jest on konsumowany razem z innymi członkami grup społecznych, do których przynależy konsument. Ważne jest w tym przypadku wspólne słuchanie muzyki na koncertach, a także możliwość dzielenia się nią, pożyczania sobie nagrań, dyskusowania o gatunkach czy też wykonawcach. Ze względu na ogromne koszty organizowania zagranicznych *tournée* pozwolić sobie mogą na nie najczęściej wyłącznie największe gwiazdy, wspierane finansowo przez międzynarodowe

<sup>30</sup> D. Throsby, op.cit., s. 19.

koncerny, dlatego też wykonania na żywo, w których mogą uczestniczyć konsumenci na lokalnych rynkach, są w przeważającej mierze domeną artystów miejscowych<sup>31</sup>. Z drugiej jednak strony, ponieważ słuchanie piosenek na koncertach jest ważnym elementem zapoznawania się z daną muzyką, stymuluje to później zakup płyt, często oferowanych do sprzedaży przy okazji takich wydarzeń. Po trzecie, część krajów stosuje protekcjonizm odnośnie nadawania w mediach produktów kultury, w tym utworów muzycznych (tzw. kwoty nadawania w krajach europejskich). Tendencja ta ma charakter wzrostowy, zwłaszcza w krajach UE. Powoduje to większą obecność rodzimych piosenek w radiu i telewizji, co przekłada się z kolei na wyższą sprzedaż. Po czwarte, sprzedaż muzyki nagranej jest działalnością charakteryzującą się wysokim stopniem ryzyka. Duże wytwórnie, które instalują się na poszczególnych rynkach krajowych, czynią to poprzez wykupywanie tamtejszych labeli i włączanie ich do swoich struktur. W ten sposób przejmują udziały w rynku oraz katalogi tych firm, zawierające projekty lokalnych wykonawców. Z tego powodu, a także dlatego, że wprowadzanie twórców zagranicznych na nowe rynki wymaga ponoszenia wysokich kosztów badania gustów tamtejszych konsumentów oraz promocji, dużą część muzyki nagranej i sprzedawanej na wielu rynkach krajowych stanowi repertuar lokalny. Nie bez znaczenia pozostaje też siła nabywcza konsumentów na poszczególnych rynkach. Jeśli nie jest ona duża, wielkie koncerty inwestują mniej w ich badanie i w promocję zagranicznych wykonawców z obawy, że poniesione koszty się nie zwrócą.

## 5.5. Globalizacja branży fonograficznej w czasie rewolucji cyfrowej

G. Yip wymienia cztery czynniki globalizacji sektora: rynek, koszty, rząd i konkurencję<sup>32</sup>, które zależą od takich zmiennych jak: zachowania konsumentów i ewolucja stylów życia, struktury kanałów dystrybucji i cechy marketingu, korzyści skali i szybkość zmian technologicznych, istnienie barier taryfowych (bądź prawnych) oraz eksport, import, globalni konkurenci, a także rewolucja w informacji i komunikacji oraz globalizacja rynków finansowych.

<sup>31</sup> Por. D. Laing, *World Music and the Global Music Industry: Flows, Corporations and Networks*, w: *World Music: Roots and Routes*, red. P. Tuulikki, "Studies Across Disciplines in the Humanities and Social Sciences 6", Helsinki Collegium for Advanced Studies, Helsinki 2009, s. 20.

<sup>32</sup> S.G. Yip, *Strategia globalna*, PWE, Warszawa 2004, s. 42.

Analizując globalizację branży fonograficznej, należy rozpocząć od stwierdzenia, że według części badaczy globalizacja „stanowi wyższy, bardziej zaawansowany i złożony etap procesu umiejdzynarodowienia działalności gospodarczej”<sup>33</sup>. Przyjmuje się, że globalizacja *sensu stricto*, określana jako „pierwsza fala”, miała miejsce w ostatnim ćwierćwieczu XIX wieku, czyli w czasach tzw. drugiej rewolucji przemysłowej. Kolejny etap globalizacji – współczesny – rozpoczął się w latach 1980–1990. Biorąc pod uwagę powyższe spostrzeżenia, można przyjąć, że branża fonograficzna poddana była procesowi globalizacji właściwie już od chwili swoich narodzin na przełomie XIX i XX wieku.

Przed rewolucją cyfrową globalny charakter muzyki przejawiał się w tym, że koncerty fonograficzne, działające na wszystkich liczących się rynkach lokalnych, kreowały globalne gwiazdy dzięki międzynarodowym sieciom dystrybucji, które kontrolowały. Promocja oraz nadawanie muzyki odbywało się także w globalnych mediach: w prasie oraz w stacjach radiowych i telewizyjnych, które również znajdowały się – i nadal znajdują – w rękach międzynarodowych koncernów medialnych, takich jak Time Warner, Viacom, Sony. Ponieważ zaś *majors* są częściami tych koncernów, te same treści mogły być komunikowane konsumentom na różnych rynkach lokalnych. Homogenizacja gustów (mód na gatunki muzyki oraz wykonawców), a także stylów życia<sup>34</sup>, to jedne ze skutków tych działań, które wywarły wpływ na kształt globalnego rynku fonograficznego. Przykładem może być tutaj muzyczna telewizja MTV, która dopiero pod koniec lat 90. zaczęła wprowadzać lokalną muzykę na poszczególnych rynkach, na których nadawała<sup>35</sup>.

Dystrybucja za pośrednictwem sieci dała dostęp internautom z poszczególnych rynków lokalnych do muzycznych ofert kierowanych wcześniej wyłącznie na inne rynki krajowe. Stało się to możliwe przede wszystkim dzięki istnieniu pierwszych światowych sieci sprzedaży *on-line*, takich jak Amazon.com<sup>36</sup>. Po drugie, umożliwiły to również sieci p2p (służące wymianie treści muzycznych bezpośrednio między użytkownikami) i wszelkie platformy społecznościowe, gdzie dzielenie się muzyką odbywa się bez żadnych ograniczeń.

---

<sup>33</sup> A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Warszawa 1998, s. 14.

<sup>34</sup> M.R. Solomon, G. Bamooosy, S. Askegaard, M.K. Hogg, *Consumer Behaviour. A European Perspective*, Pearsons Education, 2010, s. 43.

<sup>35</sup> M. Landler, *MTV finds increasing competition for foreign viewers*, „New York Times”, 25 March, 1996, s. C7, w: E.S. Herman, R.W. McChesney, op.cit., s. 42.

<sup>36</sup> B. Jung, *Nowe technologie w mediach*, w: *Media na rynku. Wprowadzenie do ekonomiki mediów*, red. T. Kowalski, B. Jung, WAIp, Warszawa 2006, s. 250.



Jeśli chodzi o legalne serwisy oferujące muzykę w formie cyfrowej, takie jak iTunes, Spotify, Tidal itp., ich dystrybucja odpowiada raczej „mitowi wszechobecności”, o którym wspomina B. Jung<sup>37</sup>. W rzeczywistości zasięg tych serwisów jest lokalny. iTunes – największy serwis z muzyką w sieci – zaczął otwierać swoje lokalne przedstawicielstwa i jest już obecny w wielu krajach świata. Proces ten przebiega jednak powoli, ponieważ należy każdorazowo uzgadniać warunki dystrybucji z lokalnymi filiami *majors*, których katalogi stanowią główną część oferty. Problemem jest w tym przypadku również kwestia regulacji prawno-autorskich. Dlatego też z oferty tego sklepu mogą korzystać wyłącznie mieszkańcy danego kraju (zgoda na dostęp uzależniana jest od indywidualnego adresu IP konsumenta).

W lepszej sytuacji jest serwis eMusic, który sprzedaje muzykę przede wszystkim małym, niezależnym wytwórni. W stosunku do nich skład również jest zobowiązany do tego, by przestrzegać przepisów prawa własności intelektualnej. Małe wytwórnie są jednak o wiele bardziej chętne do współpracy, bo zależy im na promocji i jak najszerszej dystrybucji.

Warto wspomnieć w tym miejscu, że firmie Apple zarzucono dyskryminację rynków Europy Środkowo-Wschodniej, na których muzyczny skład tej firmy – iTunes – nie był przez długi czas dostępny. Apple, w odpowiedzi skierowanej do Komisji Europejskiej, stwierdziła, że „aby sprzedawać muzykę w jakimkolwiek państwie Unii, iTunes musi najpierw uzyskać prawa do nagrań i dzieł muzycznych w danym kraju i przestrzegać obowiązujących w tym państwie przepisów ochrony konsumenta (...). iTunes musi ocenić sytuację każdego kraju indywidualnie, by podjąć decyzję, czy zyski przewyższą koszty dystrybucji treści w tym kraju”<sup>38</sup>.

Argumentacja ta stała się jednym z impulsów do przeprowadzenia badań na rynkach UE dotyczących sprzedaży on-line. Wyniki zostały opublikowane w październiku 2009 roku w raporcie *Cross-Border Business to Consumer e-Commerce in the EU*<sup>39</sup>. Wynika z nich, że 33% obywateli UE dokonuje zakupów *on-line*, przy czym transakcje w serwisach zagranicznych stanowią zaledwie 7%. Wynika to z szeregu barier, które zostały zidentyfikowane i opisane w następujący sposób:

---

<sup>37</sup> Ibidem, s. 270.

<sup>38</sup> *Tu nie gra muzyka*, Gazeta.pl, 8.03.2009, [http://technologie.gazeta.pl/technologie/1,82008,6358020,Tu\\_nie\\_gra\\_muzyka.html?utm\\_source=Nlt&utm\\_medium=Nlt&utm\\_campaign=4968259](http://technologie.gazeta.pl/technologie/1,82008,6358020,Tu_nie_gra_muzyka.html?utm_source=Nlt&utm_medium=Nlt&utm_campaign=4968259) (13.04.2018).

<sup>39</sup> *Communication from The Commission to The European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and The Committee of The Regions on Cross-Border Business to Consumer e-Commerce in the EU*, [http://ec.europa.eu/consumers/strategy/docs/COM\\_2009\\_0557\\_4\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/consumers/strategy/docs/COM_2009_0557_4_en.pdf) (13.04.2018).



- bariery językowe – są problemem dla większości handlowców i konsumentów, chociaż 60% detalistów sprzedających *on-line* jest gotowych do przeprowadzania transakcji w więcej niż jednym języku;
- bariery związane z interoperacyjnością systemów pocztowych i płatności;
- bariery regulacyjne, które zarówno konsumenci, jak i przedsiębiorcy uważają za nieuzasadnione. Wynikają one z segmentacji rynków na poziomie UE, dotyczących między innymi ochrony własności intelektualnej, praw konsumenta bądź też stawki VAT.

Wymienione bariery dotyczą nie tylko krajów UE, są one bowiem adekwatne także w odniesieniu do innych krajów świata. Należy jednak zweryfikować ich zasadność.

Ze względu na to, że z muzycznych serwisów internetowych korzystają najczęściej młodzi ludzie, znający – przynajmniej w podstawowym zakresie – język angielski, trudno uznać tę barierę za rzeczywiście istotną. Według danych z czerwca 2017 roku prawie milion użytkowników Internetu posługuje się językiem angielskim, co stanowi 25,3% wszystkich użytkowników<sup>40</sup>, chociaż liczba stron internetowych w tym języku waha się między 70% a 80%<sup>41</sup>. Badania pokazują, że angielski jest najbardziej wpływowym językiem na świecie, a jego znaczenie intensywnie wzrasta: staje się on prawdziwym światowym *lingua franca*<sup>42</sup>.

Jeśli chodzi o interoperacyjność systemów płatności, także i ta kwestia nie stanowi najczęściej problemu w dużej części krajów. Dla przykładu, system płatności z użyciem kart VISA dostępny jest w ponad 200 krajach<sup>43</sup>. Podobnie jest, jeśli chodzi o międzynarodowy system płatności przez Internet – PayPal, który ma ponad 100 mln użytkowników w ponad 190 krajach<sup>44</sup>.

Dlatego też w przypadku muzyki sprzedawanej w formie elektronicznej najważniejszą barierą jest bez wątpienia ta ostatnia, dotycząca regulacji prawnoautorskich. To właściciele praw autorskich do muzyki, a więc najczęściej koncerty fonograficzne, decydują o tym, na jakim terytorium i na jakich warunkach mogą być dystrybuowane ich produkty. Stąd wynikają właśnie ograniczenia związane

---

<sup>40</sup> *Internet World Users by Language. Top 10 Languages*, <http://www.internetworldstats.com/stats7.htm> (13.04.2018).

<sup>41</sup> J. Paolillo, D. Pimienta, D. Prado, *Mesurer la diversité linguistique sur Internet*, UNESCO, 2005, [http://www.uis.unesco.org/template/pdf/cscl/MeasuringLinguisticDiversity\\_Fr.pdf](http://www.uis.unesco.org/template/pdf/cscl/MeasuringLinguisticDiversity_Fr.pdf) (13.04.2018).

<sup>42</sup> *Which are the world's most influential languages?*, WEF, 13.01.2016, <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/which-are-the-world-s-most-influential-languages/> (13.04.2018).

<sup>43</sup> *Our Business*, <http://corporate.visa.com/about-visa/our-business-index.shtml> (13.04.2018).

<sup>44</sup> *Co to jest PayPal?*, <https://www.paypal.com/pl/cgi-bin/webscr?cmd=xpt/Marketing/popup/OLC/WhatIsPayPal-outside> (13.04.2018).

z obecnością oficjalnych serwisów na poszczególnych rynkach. Podobnie jest, jeśli chodzi o muzykę dostępną za pośrednictwem sieci mobilnych. Mimo silnej tendencji polegającej na łączeniu się największych światowych firm telekomunikacyjnych, która pojawiła się pod koniec lat 90. XX wieku<sup>45</sup>, usługi muzyczne, oferowane przez te firmy na poszczególnych rynkach, mają zasięg wyłącznie lokalny, odpowiadający zasięgowi pozostałych usług dostępnych na danym rynku.

## Podsumowanie

Rozwój branży fonograficznej powinien być analizowany w kontekście międzynarodowym. Największe wytwórnie nagraniowe od początku swojego istnienia instalowały się jednocześnie na wielu rynkach krajowych, takich jak rynek amerykański, rynki europejskie oraz azjatyckie, a działanie to, zakrojone na dużą skalę, stanowiło przed rewolucją cyfrową podstawę funkcjonowania systemu gwiazdorskiego.

Obecnie może się wydawać, że dostęp do muzyki jest za sprawą Internetu jeszcze łatwiejszy i tańszy, również na poziomie ponadnarodowym. Tymczasem, ze względu na ograniczenia w zakresie prawa autorskiego, legalna dystrybucja muzyki przypomina system tradycyjny. Produkty muzyczne w postaci cyfrowej, sprzedawane i udostępniane *on-line* bądź przez sieci komórkowe, oferowane są na poszczególnych rynkach krajowych, dlatego też indywidualni konsumenci najczęściej nie mogą dokonywać zakupów zagranicą. Globalizacja ma więc pod tym względem niepełny charakter. Prawdziwie globalny wymiar posiada zaś wyłącznie nielegalna dystrybucja plików cyfrowych z muzyką, prowadzona w Internecie bezpośrednio przez konsumentów.

## Bibliografia

Burnett R., *The Global Jukebox: the International Music Industry*, Routledge, London 1996.  
*Communication from The Commission to The European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and The Committee of The Regions on Cross-Border Business to Consumer e-Commerce in the EU*, [http://ec.europa.eu/consumers/strategy/docs/COM\\_2009\\_0557\\_4\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/consumers/strategy/docs/COM_2009_0557_4_en.pdf) (13.04.2018).

---

<sup>45</sup> E.S. Herman, R.W. McChesney, op.cit., s. 113.

- Co to jest PayPal?*, <https://www.paypal.com/pl/cgi-bin/webscr?cmd=xpt/Marketing/popup/OLCWhatIsPayPal-outside> (13.04.2018).
- Dunning J.H., *International Production and the Multinational Enterprise*, G. Allen and Unwin, London 1981, w: A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływanie, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007.
- EMI Group Ltd., w: *Encyclopedia of Recorded Sound*, red. F.W. Hoffman, H. Ferstler, Routledge, New York 2005.
- Frith S., *The Industrialization of Popular Music*, w: *Taking popular music seriously: selected essays*, red. S. Frith, Ashgate Publishing, 2007, <http://books.google.pl/books?id=ZFBUsDpD-Tx4C&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>, pdf (13.04.2018).
- Gronow P., *The Record Industry: the Growth of a Mass Medium*, "Popular Music" 1983, no. 3.
- Herman E.S., McChesney R.W., *The Global Media. The New Missionaries of Global Capitalism*, Cassell, London–Washington 1997.
- Huygens M., Baden-Fuller C., F.A.J. Van Den Bosch, H.W. Volberda, *Coevolution of Firm Capabilities and Industry Competition: Investigating the Music Industry 1877–1997*, Rotterdam School of Management, 2001, <http://papers.ssrn.com/sol3/Delivery.cfm/126.pdf?abstractid=370920&mirid=1> (13.04.2018).
- Internet World Users by Language. Top 10 Languages*, <http://www.internetworldstats.com/stats7.htm> (13.04.2018).
- Janczewska-Sołomko K., *The Contribution of Polish Phonography in the Early Period Development of This Discipline*, w: *Dyskopedia poloników do roku 1918*, t. 1–3, Biblioteka Narodowa, Warszawa 2002, [http://conf.evarussia.ru/upload/echolot2005/reports/dokladEn\\_762.doc](http://conf.evarussia.ru/upload/echolot2005/reports/dokladEn_762.doc) (13.04.2018).
- Jung B., *Nowe technologie w mediach*, w: *Media na rynku. Wprowadzenie do ekonomiki mediów*, red. T. Kowalski, B. Jung, WAIp, Warszawa 2006.
- Kominek M., *Zaczęło się od fonografu*, PWM, Kraków 1986.
- Laing D., *World Music and the Global Music Industry: Flows, Corporations and Networks*, w: *World Music: Roots and Routes*, red. P. Tuulikki, "Studies Across Disciplines in the Humanities and Social Sciences 6", Helsinki Collegium for Advanced Studies, Helsinki 2009.
- Landler M., *MTV finds increasing competition for foreign viewers*, "New York Times", 25 March, 1996, w: E.S. Herman, R.W. McChesney, *The Global Media. The New Missionaries of Global Capitalism*, Cassell, London–Washington 1997.
- Martland P., *The failed 1912 merger between Carl Lindström AG, the Gramophone Company Ltd and the Victor Talking Machine Co Inc.*, Carl Lindström AG Conference, 4 December, 2008, Budapest, [http://www.phonomuseum.at/includes/content/lindstroem/peter\\_martland.pdf](http://www.phonomuseum.at/includes/content/lindstroem/peter_martland.pdf) (13.04.2018).
- Monopolies and Mergers Commission (MMC), *The Supply of Recorded Music*, London 1994. *Our Business*, <http://corporate.visa.com/about-visa/our-business-index.shtml> (13.04.2018).

- Paolillo J., Pimienta D., Prado D., *Mesurer la diversité linguistique sur Internet*, UNESCO, 2005, [http://www.uis.unesco.org/template/pdf/cscl/MeasuringLinguisticDiversity\\_Fr.pdf](http://www.uis.unesco.org/template/pdf/cscl/MeasuringLinguisticDiversity_Fr.pdf) (13.04.2018).
- Solomon M.R., Bamoooy G., Askegaard S., Hogg M.K., *Consumer Behaviour. A European Perspective*, Pearsons Education, 2010.
- Throsby D., *The Music Industry in The New Millenium. Global and Local Perspectives*, Paper Prepared for The Global Alliance for Cultural Diversity, Division of Arts and Cultural Enterprise, UNESCO, Paris 2002.
- Tournès L., *Du phonographe au mp3. XIXe – XXIe siècle. Une histoire de la musique enregistrée*, Autrement, Paris 2008.
- Which are the world's most influential languages?*, WEF, 13.01.2016, <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/which-are-the-world-s-most-influential-languages/> (13.04.2018).
- Yip S.G., *Strategia globalna*, PWE, Warszawa 2004.
- Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Warszawa 1998.

## The internationalization of the phonographic industry

### Summary

The international expansion of companies, according to the international business theory, may take three forms: that of exports, cooperation agreements and foreign direct investments. All these forms of internationalization have been present in the phonographic sector since the very beginning of its existence, i.e. from the turn of the 19th and 20th centuries. Similarly, concerning the globalization, the industry has been a part of the first wave of this phenomenon from its emergence at the turn of the two centuries. Currently, it may seem that due to the Internet, the access to music is even easier and cheaper, also at the supranational level. However, because of copyright regulations, legal distribution of music in digital form is subject to more restrictions than it is the case with the distribution of physical carriers. It can therefore be assumed that this is only the illegal distribution of digital files with music, carried out online directly by music consumers, that has the truly global dimension.

**Keywords:** phonographic sector, recording industry, internationalization, globalization

# W kierunku globalizacji pracy

*Radostaw Malik*

---

### Streszczenie

Państwa, korporacje transnarodowe, międzynarodowe organizacje gospodarcze i organizacje pozarządowe stanowią grupy zasadniczych uczestników globalizacji. Działania tych grup podmiotów przyczyniły się do globalizacji pracy. Liberalizacja polityczna i gospodarcza państw doprowadziła do powstania przestrzeni bardziej swobodnych przepływów gospodarczych i łatwiejszej dyfuzji innowacji organizacyjnych i technologicznych oddziałujących na rynki pracy. Architektura systemu globalnych przepływów, w tym podstawowe regulacje rynków pracy, została opracowana na forum międzynarodowych organizacji gospodarczych. Przemiany rynków pracy pod wpływem globalizacji były w praktyce wdrażane w ramach działalności korporacji transnarodowych. Istotne znaczenie miało dążenie KTN do podnoszenia międzynarodowej konkurencyjności za sprawą delokalizacji działalności gospodarczej i rozwoju technologii wspierających robotyzację i automatyzację pracy. Organizacje pozarządowe, w tym m.in. działalność ruchu sprawiedliwego handlu, oddziaływały na globalne rynki pracy przez promowanie standardów pracy i ograniczanie nadużyć.

**Słowa kluczowe:** praca, globalizacja, globalizacja pracy, liberalizacja, delokalizacja, robotyzacja, automatyzacja

## Wstęp

Oddziaływanie globalizacji na rynki pracy było przedmiotem refleksji badaczy, którzy tak jak Anna Zorska przyczynili się do lepszego poznania współczesnej fali globalizacji zapoczątkowanej w połowie lat 80. XX wieku<sup>1</sup>. W dyskursie naukowym poddawano refleksji liczne obszary pozytywnego oraz negatywnego oddziaływania globalizacji na rynki pracy, co pozwoliło zauważyć, że globalizacja wywarła silny i niejednoznaczny wpływ na istotny aspekt społecznej i gospodarczej działalności człowieka, jakim jest praca.

Omawiając negatywne obszary oddziaływania globalizacji na rynki pracy, zwracano uwagę m.in. na rezultaty postępu naukowo-technicznego i umiędzynarodowienia technologii, prowadzącego do rosnącej automatyzacji i robotyzacji pracy, co według niektórych autorów ogranicza popyt na pracę, prowadząc do sytuacji, w której staje się ona w coraz większym stopniu przywilejem dostępnym dla nielicznych<sup>2</sup>. Wskazywano również przykłady negatywnych reperkusji międzynarodowego przenoszenia produkcji przez korporacje transnarodowe na rynki pracy w gospodarkach goszczących, zazwyczaj w państwach rozwijających się, podkreślając m.in. ograniczony zakres ochrony pracowników, niedostateczne standardy bezpieczeństwa pracy i rażąco niskie wynagrodzenia<sup>3</sup>.

Z drugiej strony istotne znaczenie w dyskursie badawczym uzyskały analizy podkreślające pozytywne aspekty oddziaływania globalizacji na rynki pracy, które ukazały między innymi wzrost zatrudnienia w krajach rozwijających się i wiążące się z tym bezprecedensowe tempo ograniczania ubóstwa w gospodarkach takich jak Chiny<sup>4</sup> czy Indie<sup>5</sup>, które szybko i umiejętnie, choć na różnych zasadach, włączyły się w procesy globalizacji. W dyskursie popularno-naukowym zbiorowe imaginarium potencjalnych beneficjentów i poszkodowanych przez globalizację pracy koncentrowało się na (spopularyzowanej przez Friedmana) metaforze płaskiego świata, który dla jednych stanowił obietnicę nieograniczonego konkurowania

---

<sup>1</sup> A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 216–217.

<sup>2</sup> J. Rifkin, *The End of work*, Putmans, New York 1995.

<sup>3</sup> J.E. Stiglitz, *Globalization and its Discontents*, Norton, New York 2002.

<sup>4</sup> A. Zorska, *Droga Chin ku globalizacji*, w: *Procesy globalizacji*, red. J. Rymarczyk, B. Skulska, W. Michalczyk, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 512–523.

<sup>5</sup> A. Zorska, *Rozwój gospodarczy kraju w dobie globalizacji. Przykład Indii*, w: *Nauki ekonomiczno-społeczne i rozwój*, red. K. Żukrowska, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008, s. 93–108.

o wartościowe i dobrze płatne miejsca pracy w globalnej gospodarce, a zdaniem drugich wieścił nadejście czasów niestabilności zatrudnienia, tymczasowości pracy i zmniejszających się dochodów<sup>6</sup>.

Wielość wątków podejmowanych w badaniach naukowych dotyczących oddziaływania globalizacji na rynki pracy oraz złożoność tego zagadnienia powoduje, że autorzy jedynie nielicznych publikacji postawili sobie za cel przedstawienie syntezy tego zjawiska<sup>7</sup>. Istotne jest tym samym przygotowanie wstępu do analizy, która obejmowałaby oddziaływanie procesów globalizacji na rynek pracy. Celem tego artykułu jest analiza i synteza wybranych kierunków oddziaływania globalizacji na rynki pracy oraz wskazanie kierunku dalszych badań. Aby nadać odpowiedni kształt analizie tak złożonych i wielowątkowych zjawisk, wykorzystana została klasyfikacja głównych grup podmiotów – uczestników globalizacji, zaproponowana przez A. Zorską w książce *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*.

## 6.1. Podmioty uczestniczące w globalizacji a kierunki ewolucji rynków pracy

Według A. Zorskiej w procesie globalizacji uczestniczą różne grupy podmiotów, wśród których największe znaczenie mają: państwa, korporacje transnarodowe (KTN), międzynarodowe organizacje gospodarcze oraz organizacje pozarządowe. Autorka zauważyła, że „w obecnym, pluralistycznym układzie podmiotów następują zmiany ich siły, wzajemnych relacji oraz interakcji, a w konsekwencji tworzy się nowa, złożona «topografia interesów» ponadnarodowych”<sup>8</sup>. Wskazane grupy ważnych podmiotów globalizacji w różnorodny i złożony sposób oddziałują na rynki pracy, kształtując kierunki ich ewolucji.

### 6.1.1. Państwa – liberalizacja międzynarodowych przepływów

Istotnym nurtem oddziaływania państw jako podmiotów globalizacji na rynki pracy była liberalizacja polityczna i gospodarcza. Na podstawie wyników

<sup>6</sup> T.L. Friedman, *The World is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century*, Farrar Straus Giroux, New York 2005.

<sup>7</sup> S. Williams, H. Bradley, R. Devadason, M. Erickson, *Globalization and Work*, Polity Press, Cambridge 2013.

<sup>8</sup> A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007, s. 20.



długookresowych międzynarodowych analiz podejmujących próbę pomiaru światowego poziomu wolności gospodarczej<sup>9</sup> oraz politycznej<sup>10</sup> można zaobserwować ekspansję liberalizmu od końca lat 80. XX wieku do początku pierwszej dekady XXI wieku, następnie okres krótkotrwałej stagnacji i regresu w drugiej dekadzie XXI wieku. Okres światowej liberalizacji od lat 80. XX wieku to czas włączenia nowych rynków, m.in. Chin, Indii, państw powstałych po upadku ZSRR, w procesy międzynarodowej wymiany towarów i usług oraz okres aktywizacji międzynarodowych przepływów między gospodarkami UE, jakie miały miejsce w związku z postępowaniem integracji oraz wewnętrzną liberalizacją gospodarek państw członkowskich UE, czemu towarzyszyły silne tendencje do zwiększenia zakresu deregulacji gospodarczej w USA. Liberalizacja polityczna i gospodarcza w państwach narodowych stworzyła fundament dla liberalizacji przepływów w światowej gospodarce, co zostało potwierdzone i zinstytucjonalizowane za sprawą decyzji podjętych na forum międzynarodowych organizacji gospodarczych.

Liberalizacja światowej gospodarki przebiegała nierównomiernie zarówno w ujęciu geograficznym, jak i pod względem różnego tempa redukcji barier w ramach przepływów kapitału, wiedzy, towarów, usług oraz ludzi. Wydaje się, że podana kolejność dość dobrze odzwierciedla zakres liberalizacji poszczególnych kategorii przepływów w światowej gospodarce w ostatnich trzech dekadach, kiedy to zakres mobilności kapitału i wiedzy został znacznie zwiększony, a zmiany w międzynarodowych przepływach usług i ludzi, mimo widocznego postępu, cechowały się wyraźnie mniejszą dynamiką. Ograniczenie barier w przypadku międzynarodowych przepływów oddziaływało w złożony i niejednoznaczny sposób na rynki pracy w globalnej gospodarce.

W obszarze liberalizacji przepływów wiedzy za ważny obszar oddziaływania na rynki pracy można uznać m.in. powstanie międzynarodowych sieci badawczo-rozwojowych organizowanych przez korporacje transnarodowe (KTN)<sup>11</sup>, które doprowadziło do rozwoju miejsc pracy związanych z tworzeniem i komercyjnym wykorzystaniem wiedzy w krajach rozwijających się i transformujących

---

<sup>9</sup> J. Gwartney, R. Lawson, J. Hall, *Economic Freedom of the World 2017 Annual Report*, 2017, s. 18–20, <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/economic-freedom-of-the-world-2017.pdf> (15.02.2018).

<sup>10</sup> Freedom House, *Freedom in the World 2017: Populists and Autocrats: The Dual Threat to Global Democracy*, 2017, [https://freedomhouse.org/sites/default/files/FH\\_FIW\\_2017\\_Report\\_Final.pdf](https://freedomhouse.org/sites/default/files/FH_FIW_2017_Report_Final.pdf) (15.02.2018).

<sup>11</sup> A. Zorska, *Knowledge development and transfer in foreign subsidiaries and their parent transnational corporations*, "International Journal of Management and Economics" 2013, vol. 40, s. 7–29.



gospodarki<sup>12</sup>, oraz powstanie grupy przedsiębiorstw wcześniej zglobalizowanych (*born-globals*) i rozwój startupów jako specyficznego, silnie umiędzynarodowionego miejsca pracy<sup>13</sup>.

Za istotne przemiany pracy pod wpływem liberalizacji przepływów kapitału można uznać m.in. tworzenie nowych miejsc pracy w gospodarkach goszczących dla ZIB oraz wzrost znaczenia sektora bankowego i finansowego jako generatora ograniczonej liczby bardzo dobrze płatnych miejsc pracy<sup>14</sup>.

Wydaje się, że ważnym następstwem liberalizacji przepływu towarów w przypadku rynków pracy były m.in. tworzenie nowych miejsc pracy w zagranicznych podmiotach sieci wytwórczych KTN – głównie w krajach rozwijających się i transformujących gospodarki<sup>15</sup>, oraz zmiany w strukturze zatrudnienia w gospodarkach wysokorozwiniętych, takie jak: spadek zatrudnienia w przemyśle; tworzenie większej liczby miejsc pracy w handlu i usługach, co wiązało się ze zmianami w profilu oczekiwanych przez pracodawców kompetencji zatrudnionych; wzrost strukturalnego bezrobocia, szczególnie widoczny w dawnych regionach przemysłowych, które dotknęło grupy pracowników silnie reprezentowane w tych branżach i obszarach geograficznych (m.in. osoby bez wyższego wykształcenia i mężczyźni).

W zakresie globalnej liberalizacji usług istotne przemiany na rynkach pracy dotyczyły m.in. utworzenia nowej kategorii miejsc pracy w usługach świadczonych zdalnie za pośrednictwem sieci informacyjnych, co umożliwiło świadczenie pracy niezależnie od lokalizacji usługodawcy i usługobiorcy; wzrost samozatrudnienia; wzrost znaczenia grupy wysoko wyspecjalizowanych profesjonalistów świadczących unikalne usługi dla międzynarodowej grupy klientów; wzrost liczby miejsc pracy dla umiarkowanie wykwalifikowanych pracowników centrów offshoringowych i outsourcingowych, świadczących wystandaryzowane usługi jako element zdelokalizowanych procesów biznesowych<sup>16</sup>. Przemiany zainicjowane dzięki liberalizacji usług w połączeniu z rozwojem technologii informacyjnych oddziałują

---

<sup>12</sup> A. Zorska, *Przemiany w organizacji działalności innowacyjnej korporacji transnarodowych*, „Studia i Prace Kolegium Ekonomiczno-Społecznego” 2008, nr 1, z. 15, s. 86–87.

<sup>13</sup> T.K. Madsen, P. Servais, *The Internationalization of Born Globals: An Evolutionary Process?*, „International Business Review” 1997, vol. 6, s. 561–583.

<sup>14</sup> R. Fahlenbrach, R.M. Stulz, *Bank CEO incentives and the credit crisis*, „Journal of Financial Economics” 2011, vol. 99, s. 11–26.

<sup>15</sup> A. Zorska, *Changes in the Innovation Activity of Transnational Corporations*, „Master of Business Administration” 2009, nr 3, s. 14–29.

<sup>16</sup> L. Gratton, *The future of work*, „Business Strategy Review” 2010, vol. 21, s. 16–23.

na zwiększenie wolności kształtowania miejsca i czasu wykonywania pracy osób świadczących usługi za pośrednictwem sieci informacyjnych<sup>17</sup>.

Ograniczenie barier dla przepływu ludzi jako rezultat liberalizacji państw miało najprawdopodobniej mniejszy zakres niż w przypadku pozostałych kategorii przepływów. Wydaje się jednak, że również to zjawisko przyczyniło się do wystąpienia przemian zachodzących na rynkach pracy w światowej gospodarce, szczególnie w kontekście zwiększenia możliwości wewnętrznych migracji w granicach poszczególnych państw. Do istotnych zjawisk w tym zakresie można zaliczyć m.in. wzrost liczby mieszkańców miast, co powiązane jest z szybkim spadkiem odsetka zatrudnionych w rolnictwie oraz wzrostem zatrudnienia w przemyśle i usługach w krajach rozwijających się i transformujących gospodarki, które włączyły się do globalnej wymiany gospodarczej<sup>18</sup>. Stały napływ pracowników do miast, szczególnie w krajach Azji Środkowej i Wschodniej, zwiększał podaż pracy i ograniczył jej koszty, co w przypadku korporacji transnarodowych umożliwiło relokację miejsc pracy w globalnych sieciach wytwórczych z państw wysokorozwiniętych do państw rozwijających się i transformujących gospodarki.

### 6.1.2. Korporacje transnarodowe – beneficjenci globalizacji pracy

Wyniki analizy przemian działalności korporacji transnarodowych w ostatnich trzech dekadach wskazują na istotny wzrost znaczenia dwóch właściwości tych podmiotów: zdolności tworzenia wartości niematerialnych oraz swobodnej konfiguracji elementów sieci tworzenia wartości dodanej. Korporacje transnarodowe w coraz większym stopniu postrzegane są jako repozytoria wiedzy gromadzonej i rozwijanej w postaci m.in. technologii, patentów, *know-how* oraz kompetencji pracowników w celu budowy i utrzymania międzynarodowej konkurencyjności w oparciu o wiązki przewag konkurencyjnych, łączących zarówno niematerialne zasoby, jak i tradycyjne przewagi konkurencyjne<sup>19</sup>. Rosnąca możliwość swobodnej konfiguracji przestrzennej oraz wirtualizacji działalności KTN stanowi pochodną zwiększającej się modularności elementów sieci tworzenia wartości dodanej

<sup>17</sup> E. Brynjolfsson, L.M. Hitt, *Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance*, "The Journal of Economic Perspectives" 2000, vol. 14, s. 23–48.

<sup>18</sup> B.R. Barber, *If Mayors Ruled the World: Dysfunctional Nations, Rising Cities*, Yale University Press, New Heaven, London 2013, s. 2–24.

<sup>19</sup> I. Nonaka, *The Knowledge-Creating Company*, "Harvard Business Review" 1991, vol. 69, s. 96–104.

przedsiębiorstw<sup>20</sup>. Pozwala to na realizowanie złożonych strategii lokalizacyjnych, polegających na przenoszeniu elementów działalności do lokalizacji posiadających optymalne z punktu widzenia KTN walory, w tym walory związane z zasobami ludzkimi i pracą wykonywaną na rzecz tych podmiotów<sup>21</sup>.

Dążenie do podnoszenia międzynarodowej konkurencyjności przez KTN ma istotne znaczenie z perspektywy rozwoju technologii w obszarach o kluczowym znaczeniu dla przemian rynku pracy, a więc: robotyzacji w przemyśle oraz automatyzacji w usługach. W obu tych dziedzinach dochodzi do zastosowania maszyn w procesie wytwórczym.

Wykorzystanie robotów przemysłowych nie jest zjawiskiem nowym, ale produkcja tych zaawansowanych maszyn po okresie umiarkowanego wzrostu z początku lat 90. XX wieku przyspieszyła od 2012 roku i rośnie o ponad 15% rocznie<sup>22</sup>. W tej dziedzinie istotne znaczenie z perspektywy przemian rynku pracy, o potencjale przełomowej innowacji w przemyśle, ma coraz powszechniejsze zastosowanie technologii wytwarzania addytywnego (*additive manufacturing*), w którym dzięki zastosowaniu drukarek przestrzennych proces produkcji jest prawie w całości wykonywany przez maszyny<sup>23</sup>. Stosunkowo mniej zbadanym zjawiskiem jest automatyzacja usług, w obrębie której wykorzystuje się algorytmy, elementy maszynowego uczenia (*machine learning*) na dużych zbiorach danych (*Big Data*) oraz sztucznej inteligencji. Wyniki analiz oddziaływania tych przemian na rynki pracy w wysoko rozwiniętych gospodarkach ukazują stagnację w ramach przyrostu liczby miejsc pracy związanych z wykonywaniem powtarzalnych, rutynowych prac umysłowych i fizycznych, które w stosunkowo łatwy sposób można zrobotyzować. W tym samym okresie ostatnich trzech dekad w gospodarkach wysoko rozwiniętych rośnie liczba miejsc pracy, w których istotne znaczenie ma wykonywanie niestandardowych zadań umysłowych lub fizycznych, co potwierdzają badania dotyczące funkcjonowania gospodarki w USA<sup>24</sup> oraz Wielkiej

---

<sup>20</sup> A. Zorska, *Outsourcing i offshoring w ujęciu paradygmatu DLE*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2012, nr 4, s. 21–37.

<sup>21</sup> R. Malik, *Key location factors and the evolution of motives for business service offshoring to Poland*, „Journal of Economics and Management” 2018, vol. 31, s. 119–132.

<sup>22</sup> International Federation of Robotics, *World Robotics 2017 Industrial Robots*, s. 22–23, [https://ifr.org/downloads/press/Executive\\_Summary\\_WR\\_2017\\_Industrial\\_Robots.pdf](https://ifr.org/downloads/press/Executive_Summary_WR_2017_Industrial_Robots.pdf) (15.02.2018).

<sup>23</sup> R. Jiang, R. Kleer, F.T. Piller, *Predicting the future of additive manufacturing: A Delphi study on economic and societal implications of 3D printing for 2030*, „Technological Forecasting and Social Change” 2017, vol. 117, s. 84–97.

<sup>24</sup> H. David, D. Dorn, *The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the U.S. Labor Market*, „The American Economic Review” 2013, vol. 103, s. 1553–1597.

Brytanii<sup>25</sup>. Według niektórych badań tendencje te będą się nasilały i blisko połowa aktualnych miejsc pracy może zostać w znacznym stopniu poddana robotyzacji i automatyzacji<sup>26</sup>.

Realizacja strategii lokalizacyjnych KTN prowadzi do budowy portfeli lokalizacji charakteryzujących się różnymi walorami. Jak pokazały badania, z punktu widzenia KTN fundamentalne znaczenie w wyborze lokalizacji dla międzynarodowego przenoszenia działalności gospodarczej mają zasoby kapitału ludzkiego w gospodarkach goszczących<sup>27</sup>. Pod tym względem działalność KTN oddziałuje bezpośrednio na rynki pracy w lokalizacjach goszczących oraz wpływa pośrednio na rynki pracy w gospodarkach macierzystych<sup>28</sup>.

Wyniki syntezy efektów zewnętrznych międzynarodowego przenoszenia działalności gospodarczej dokonanej przez A. Zorską w zakresie zatrudnienia i płac w gospodarkach goszczących wskazują na zasadnicze efekty mające charakter ilościowy – wzrost zatrudnienia, oraz jakościowy – podnoszenie kwalifikacji pracowników i wzrost wydajności pracy. Istotną konstatacją stanowi obserwacja, że płace wśród zatrudnionych przez lokalne filie KTN są w większości gospodarek goszczących wyższe, niż ma to miejsce w przypadku krajowych przedsiębiorstw<sup>29</sup>. Wydaje się, że przenoszenie działalności przez KTN wywiera ogólnie pozytywny wpływ na rynki pracy w gospodarkach goszczących<sup>30</sup>, choć w literaturze zwraca się również uwagę na możliwość wystąpienia efektów wypychania w stosunku do lokalnych przedsiębiorstw<sup>31</sup>, w tym silnej konkurencji na rynkach pracy, ograniczającej możliwość rozwoju lokalnych przedsiębiorstw<sup>32</sup>.

Stosunkowo bardziej złożonym zagadnieniem jest oddziaływanie międzynarodowego przenoszenia działalności przez korporacje transnarodowe na rynki pracy

<sup>25</sup> M. Goos, A. Manning, *Lousy and Lovely Jobs: The Rising Polarization of Work in Britain*, "The Review of Economics and Statistics" 2007, vol. 89, s. 118–133.

<sup>26</sup> C.B. Frey, M.A. Osborne, *The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation?*, "Technological Forecasting and Social Change" 2017, vol. 114, s. 254–280.

<sup>27</sup> R. Malik, *Lokalizacja w offshoringu usług*, CeDeWu, Warszawa 2016, s. 205–212.

<sup>28</sup> R. Malik, *Przenoszenie usług biznesowych opartych na wiedzy i tworzenie się ich skupisk – przypadek Polski*, w: *Kreatywność i innowacyjność w erze cyfrowej. Twórcza destrukcja 2*, red. A. Zorska, M. Mołęda-Zdziech, B. Jung, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014, s. 219–236.

<sup>29</sup> A. Zorska, *Korporacje transnarodowe...*, op.cit., s. 289–290.

<sup>30</sup> R. Malik, *Przenoszenie usług biznesowych do Polski: uwarunkowania, przebieg i skutki procesu*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace” 2013, nr 1, s. 203–223.

<sup>31</sup> R. Kosova, *Do Foreign Firms Crowd out Domestic Firms? Evidence from the Czech Republic*, "The Review of Economics and Statistics" 2010, vol. 92, s. 861–881.

<sup>32</sup> J. Hardy, M. Sass, M.P. Fifekova, *Impacts of Horizontal and Vertical Foreign Investment in Business Services: The Experience of Hungary, Slovakia and the Czech Republic*, "European Urban and Regional Studies" 2011, vol. 18, s. 427–428.

w gospodarkach macierzystych, będących zazwyczaj gospodarkami wysoko rozwiniętymi. Wyniki przeprowadzonej przez R. Crino metaanalizy badań nad tym zjawiskiem wskazują, że począwszy od lat 80. XX wieku przenoszenie produkcji przemysłowej było istotną determinantą wzrostu nierówności wynagrodzeń w gospodarkach wysoko rozwiniętych i przyczyniało się do względnego obniżenia popytu na pracę w segmencie pracowników o najniższych kompetencjach, co w konsekwencji doprowadziło do wzrostu ryzyka utraty pracy w tej grupie zawodowej. Rezultaty analizy dotyczącej międzynarodowego przenoszenia działalności usługowej prowadzą do odmiennych wniosków, ukazując z jednej strony niewielki wpływ tych procesów na ogólną liczbę miejsc pracy w gospodarkach macierzystych, z drugiej zaś silne oddziaływanie tego zjawiska na proporcję między zatrudnionymi o wysokich i niskich kompetencjach, co przyczynia się do zwiększania udziału wysoko wykwalifikowanych pracowników<sup>33</sup>.

Analizując przemiany na rynkach pracy w gospodarkach wysoko rozwiniętych, można zauważyć, że dochodzi w nich do jednoczesnego oddziaływania dwóch trendów: automatyzacji i robotyzacji oraz międzynarodowego przenoszenia działalności gospodarczej. Wydaje się, że ważne pytanie badawcze może stanowić próba analizy proporcji, w jakich robotyzacja i automatyzacja z jednej strony, a offshoring i outsourcing z drugiej odpowiadają za przemiany na globalnym rynku pracy<sup>34</sup>.

### 6.1.3. Międzynarodowe organizacje gospodarcze – architekci rynków pracy

Jak zauważyła A. Zorska, „międzynarodowe organizacje gospodarcze odgrywają ważną rolę w procesie globalizacji, gdyż ich zadaniem jest promowanie wielostronnej wymiany międzynarodowej, co prowadzi do wzrostu globalnej integracji poprzez rynek”<sup>35</sup>. Tym samym działalność międzynarodowych organizacji gospodarczych oddziałuje na przemiany rynków pracy, a zasadnicze znaczenie pod tym względem ma Światowa Organizacja Handlu (WTO) – jako wiodący architekt międzynarodowego porządku gospodarczego, oraz Międzynarodowa

<sup>33</sup> R. Crino, *Offshoring, Multinational and Labour Market: A Review of the Empirical Literature*, “Journal of Economic Surveys” 2009, vol. 23, s. 197–235.

<sup>34</sup> M. Ford, *The rise of the robots: Technology and the threat of mass unemployment*, Oneworld Publications, New York 2015, s. 83–128.

<sup>35</sup> A. Zorska, *Korporacje transnarodowe...*, op.cit., s. 21.

Organizacja Pracy (ILO) – jako podmiot koncertujący swoje działania na zagadnieniach pracowniczych.

Do głównych osiągnięć Światowej Organizacji Handlu od momentu jej powstania w 1995 roku można zaliczyć podpisanie: *Basic Telecommunication Agreement*, liberalizującego dostęp do krajowych rynków telekomunikacyjnych, *Agreement on Financial Services*, wprowadzającego bardziej liberalne warunki działania inwestorów zagranicznych w sektorze finansowym krajów sygnatariuszy porozumienia, oraz *Information Technology Agreement (ITA)*, stanowiącego istotny krok w kierunku eliminacji ceł i innych ograniczeń w handlu produktami i usługami IT. Działalność Światowej Organizacji Handlu doprowadziła do znacznej liberalizacji międzynarodowej wymiany handlowej, a poprzez to m. in. do wzrostu wartości światowego handlu i przepływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich, co wywarło istotny wpływ na przemiany rynków pracy<sup>36</sup>.

Znaczenie tych organizacji pod względem globalizacji rynków pracy przejawia się w trzech zasadniczych dziedzinach: tworzeniu przestrzeni dla bardziej swobodnej wymiany gospodarczej, tworzeniu impulsów rynkowych wspierających określone rodzaje działalności oraz określaniu standardów pracy.

Stworzenie przestrzeni bardziej swobodnych przepływów gospodarczych zwiększyło partycypację pracowników w globalnej gospodarce. W warunkach bardziej swobodnego obiegu gospodarczego innowacje dotyczące pracy mogą ulegać szybszej dyfuzji i w większym stopniu kształtować rozwój globalnych tendencji na rynkach pracy. Przemiany te dotyczą zarówno rozprzestrzeniania się wspomnianej wyżej robotyzacji i automatyzacji oraz innych trendów kształtujących pracę, takich jak np. gospodarka dzielenia się (*sharing economy*) i gospodarka oparta na pracy na żądanie (*gig economy*). W przestrzeni zliberalizowanych przepływów przełomowe technologie mogą łatwiej oddziaływać na peryferyjne rynki, które do tej pory charakteryzowały się opóźnieniami w rozwoju technicznym w stosunku do metropolii, i dzięki „przeskakiwaniu” (*leapfrogging*) poszczególnych etapów rozwoju prowadzić do radykalnych globalnych przemian gospodarczych<sup>37</sup>. Tempo tych przemian w ostatnich trzech dekadach stanowiło źródło szans i zagrożeń oraz prowadziło do sytuacji, w której zarówno indywidualny sukces, jak i porażka jednostek na rynku pracy przybierały bardziej radykalną formę.

<sup>36</sup> A. Subramanian, S.J. Wei, *The WTO promotes trade, strongly but unevenly*, “Journal of International Economics” 2007, vol. 72, s. 151–175.

<sup>37</sup> W.E. Steinmueller, *ICTs and the possibilities for leapfrogging by developing countries*, “International Labour Review” 2001, vol. 140, s. 193–210.



Architektura międzynarodowych porozumień oddziaływała na rynki pracy poprzez tworzenie impulsów rynkowych decydujących o rozwoju lub regresie działalności w poszczególnych branżach, co wpływa m.in. na liczbę zatrudnionych, perspektywy zawodowe oraz popularność profesji. Przejawem takiego oddziaływania mogą być przemiany na rynku pracy, dotyczące szczególnie górnictwa węgla kamiennego i produkcji energii, jakie nastąpią po wdrożeniu porozumień zawartych na konferencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu w Paryżu w 2015 roku, zmierzających do ograniczenia emisji dwutlenku węgla i stopniowej dekarbonizacji światowej gospodarki<sup>38</sup>.

Trzecim istotnym obszarem oddziaływania międzynarodowych organizacji na rynki pracy, szczególnie widocznym w działalności Międzynarodowej Organizacji Pracy, jest tworzenie międzynarodowych standardów oraz przeciwdziałanie negatywnym zjawiskom na rynku pracy. Do istotnych inicjatyw w tym zakresie można zaliczyć takie przedsięwzięcia jak przyjęta w 1998 roku *Declaration on Fundamental Principles and Rights at Work*, wzywająca do respektowania prawa pracowników do zrzeszania się, wyeliminowania przymusowej pracy i zatrudniania dzieci oraz przeciwdziałania dyskryminacji w miejscu pracy. O ile przedmiotem dyskusji może być to, do jakiego stopnia przyjęte rozwiązania są powszechnie respektowane, o tyle bezsprzecznie należy przyznać, że takie przedsięwzięcia pełnią istotną funkcję, wyznaczając kierunki dyskursu oraz ustalając standardy, do których poszczególne grupy podmiotów globalizacji muszą się odnieść. Ta ważna rola Międzynarodowej Organizacji Pracy w procesie kształtowania nowych reguł pracy w odpowiedzi na wyzwania globalizacji została doceniona w 2002 roku, kiedy powierzono tej organizacji opracowanie analizy dotyczącej społecznych aspektów globalizacji w celu koordynowania międzynarodowego dialogu w tym zakresie<sup>39</sup>.

Analizując możliwości dalszej liberalizacji międzynarodowej wymiany handlowej w kontekście aktualnej rundy negocjacyjnej Światowej Organizacji Handlu zainicjowanej w 2001 roku w Doha, można zauważyć występującą w pierwszej dekadzie XXI wieku tendencję do odchodzenia od wielostronnych światowych porozumień handlowych w kierunku porozumień bilateralnych lub mających regionalny charakter. Biorąc pod uwagę wstrzymanie rozmów nad Transatlantyckim Partnerstwem w dziedzinie Handlu i Inwestycji (ang. *Transatlantic Trade and Investment Partnership* – TTIP) oraz Partnerstwem Transpacyficznym (ang.

<sup>38</sup> E. Lachapelle, R. MacNeil, M. Paterson, *The political economy of decarbonisation: from green energy 'race' to green 'division of labour'*, "New Political Economy" 2017, vol. 22, s. 311–327.

<sup>39</sup> Międzynarodowa Organizacja Pracy, *A Fair Globalization: Creating Opportunities for All*, 2002, <http://www.ilo.org/public/english/wcsdg/docs/report.pdf> (15.02.2018).

*Trans-Pacific Partnership* – TPP) w 2017 roku i licznie artykułowanymi w różnych częściach świata postulatami ochrony rynków lokalnych i wzmocnienia roli państw narodowych, pod znakiem zapytania należy postawić trwałość osiągnięć liberalnego świata oraz nieustannego oddziaływania liberalizacji na światowe rynki pracy.

#### 6.1.4. Organizacje pozarządowe – strażnicy zasad i sumienie globalizacji

Wśród grup podmiotów uczestniczących w globalizacji i kształtujących rynki pracy na świecie organizacje pozarządowe wydają się posiadać stosunkowo najmniejsze, choć stopniowo rosnące znaczenie. Do niedawna nawet organizacje pozarządowe podejmujące międzynarodowe działania ograniczały się do wybranych państw, w ostatnich dwóch dekadach nastąpiło jednak zasadnicze umiędzynarodowienie działalności tych podmiotów<sup>40</sup>. Ważnymi czynnikami oddziałującym na możliwość dalszego wzrostu ich globalnego znaczenia są: zwiększenie efektywności wykorzystania funduszy oraz przewidywany wzrost strumienia finansowania tych podmiotów. Istotną rolę odgrywają w tym przypadku różne inicjatywy, takie jak m.in. kampania organizacji The Giving Pledge, której sygnatariusze, a wśród nich osoby zaliczane do grona najbogatszych ludzi na świecie, w tym jej inicjatorzy Bill Gates i Warren Buffet, zobowiązały się przekazać na cele charytatywne większą część swojego majątku<sup>41</sup>. Aktywności podejmowane przez organizacje pozarządowe są bardzo różnorodne i do istotnych obszarów oddziaływania tej grupy podmiotów na rynki pracy na świecie można zaliczyć m.in. promocję standardów pracy, zapobieganie negatywnym zjawiskom na rynkach pracy oraz wspieranie edukacji i wzrostu kwalifikacji.

Przykładem oddziaływania o globalnym znaczeniu w obszarze standardów pracy jest działalność międzynarodowego ruchu zainicjowanego przez organizacje pozarządowe w celu wspierania sprawiedliwego handlu (*Fair Trade*). Organizacje zrzeszone w tym ruchu podejmują inicjatywy w zakresie m.in. opracowania

---

<sup>40</sup> H. Teegen, J.P. Doh, S. Vachani, *The importance of nongovernmental organizations (NGOs) in global governance and value creation: An international business research agenda*, "Journal of International Business Studies" 2004, vol. 35, s. 463–483.

<sup>41</sup> J. Sadeh, M. Tonin, M. Vlassopoulos, *Why Give Away your Wealth? An Analysis of the Billionaires' View*, Discussion Papers in Economics and Econometrics, 2014, [https://www.southampton.ac.uk/assets/imported/transforms/content-block/UsefulDownloads\\_Download/B3EE40E25DCE4C3494D2D-BE4B4B0A7D1/14172.pdf](https://www.southampton.ac.uk/assets/imported/transforms/content-block/UsefulDownloads_Download/B3EE40E25DCE4C3494D2D-BE4B4B0A7D1/14172.pdf) (15.02.2018).



standardów produkcji, informowania i propagowania wiedzy wśród konsumentów, certyfikacji towarów czy wspierania zrzeszeń producenckich. Działania te dotyczą głównie produktów żywnościowych w gospodarkach rozwijających się i ułatwiają, szczególnie mniejszym producentom, eksport towarów na zagraniczne rynki. Istotną rolę w działalności tego ruchu odgrywa organizacja Fairtrade International (FLO) ustanowiona w 1997 roku i będąca właścicielem powszechnie rozpoznawalnego w krajach wysokorozwiniętych znaku handlowego FAIR-TRADE. W ramach oddziaływania na rynki pracy ruch sprawiedliwego handlu wymaga od producentów przestrzegania zaleceń Międzynarodowej Organizacji Pracy w zakresie m.in. prawa do zrzeszania się i układów zbiorowych, wolności od dyskryminacji w miejscu pracy, zakazu pracy dzieci oraz zachowania standardów bezpieczeństwa i higieny pracy<sup>42</sup>. Przykładem skutecznego działania podjętego w ramach inicjatywy sprawiedliwego handlu była konsumencka presja na korporacje transnarodowe działające w branży spożywczej w celu poprawy warunków pracy na plantacjach kawy, która doprowadziła do zwiększenia pozyskiwania surowca w warunkach pracy zgodnych z zaleceniami Międzynarodowej Organizacji Pracy przez transferowe korporacje, takie jak m.in. Nestle, Procter & Gamble czy Starbucks<sup>43</sup>.

## Podsumowanie

Wyniki analizy przemian rynków pracy pod wpływem globalizacji wskazują na istotne oddziaływanie czterech grup podmiotów, zasadniczych uczestników globalizacji, tj. państw, korporacji transnarodowych, międzynarodowych organizacji gospodarczych i organizacji pozarządowych.

Państwa jako podmioty globalizacji poprzez liberalizację polityczną i gospodarczą umożliwiły powstanie przestrzeni bardziej swobodnych przepływów kapitału, wiedzy, towarów, usług i ludzi, w obrębie której innowacje organizacyjne i technologiczne dotyczące rynków pracy mogły łatwiej rozprzestrzenić się w światowej gospodarce. W swoim podstawowym znaczeniu liberalizacja polityczna i gospodarcza przełomu lat 80. i 90. XX wieku dotyczyła włączenia licznej grupy państw w procesy międzynarodowej wymiany gospodarczej, co

---

<sup>42</sup> L.T. Reynolds, *Fairtrade, certification, and labor: global and local tensions in improving conditions for agricultural workers*, "Agriculture and Human Values" 2014, vol. 31, s. 499–511.

<sup>43</sup> D. Jaffee, *Brewing justice: Fair trade coffee, sustainability, and survival*, University of California Press, Berkeley 2014, s. 11–35.

doprowadziło do wzrostu liczby pracowników, na których oddziaływały przemiany rynków pracy w światowej gospodarce. Architektura bardziej swobodnych przepływów gospodarczych została formalnie skodyfikowana dzięki działaniom podjętym na forum międzynarodowych organizacji gospodarczych, dla których zasadnicze znaczenie miały regulacje Światowej Organizacji Handlu. Działania państw i międzynarodowych organizacji stworzyły przestrzeń, w której możliwa stała się rosnąca globalizacja pracy, w praktyce realizowana w ramach działalności korporacji transnarodowych. W niniejszym rozdziale omówiono dwa obszary działalności KTN, które w istotny sposób przyczyniły się do globalizacji pracy, a więc: delokalizację działalności gospodarczej oraz rozwój technologii wspierających robotyzację przemysłu i automatyzację usług. Działalność organizacji pozarządowych, m.in. ruchu sprawiedliwego handlu, oraz międzynarodowych organizacji gospodarczych, w szczególności Międzynarodowej Organizacji Pracy, oddziaływała na globalizację pracy poprzez formułowanie i wdrażanie jednolitych standardów oraz podejmowanie wysiłków na rzecz korygowania nadużyć. Biorąc pod uwagę obserwowane od początku światowego kryzysu finansowego z 2007 roku przemiany w zakresie wolności politycznej i gospodarczej, istotne wydaje się pytanie o kierunki ewolucji i trwałość przestrzeni swobodnych przepływów w światowej gospodarce, która stanowi podstawę globalizacji pracy.

W toku rozważań wskazano kilka kierunków dalszych badań. Przegląd literatury przedmiotu oraz zarys analizowanego zjawiska wskazuje, że globalizacja pracy jest zagadnieniem złożonym i wielowątkowym, które nie zostało do tej pory w kompleksowy sposób opisane. Można domniemywać, że zakres problemowy tego zagadnienia stanowi istotną trudność w podjęciu takiej syntezy. Ważnym i w niedostateczny jeszcze sposób zbadanym zagadnieniem jest pytanie o proporcję, w jakiej zmiany na rynkach pracy w globalnej gospodarce powodowane są międzynarodowym przenoszeniem działalności gospodarczej, a w jakim stopniu stanowią rezultat postępu naukowo-technicznego, co dotyczy zwłaszcza robotyzacji w przemyśle i automatyzacji w usługach. Z wątków podjętych w niniejszym rozdziale ważne wydaje się również wskazanie i przeanalizowanie obszarów, w obrębie których procesy globalizacji pracy mogą sięgać najdalej. Jest to też pytanie o istnienie branż, specjalizacji i zawodów, w których można by dopatrzeć się istnienia globalnego rynku pracy *par excellence*, czyli globalnego obszaru konkurencji między jednostkami, nieograniczonej lokalizacją wykonywania pracy.

## Bibliografia

- Barber B.R., *If Mayors Ruled the World: Dysfunctional Nations, Rising Cities*, Yale University Press, New Haven, London 2013.
- Brynjolfsson E., Hitt L.M., *Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance*, "The Journal of Economic Perspectives" 2000, vol. 14.
- Crino R., *Offshoring, Multinational and Labour Market: A Review of the Empirical Literature*, "Journal of Economic Surveys" 2009, vol. 23.
- David H., Dorn D., *The Growth of Low-Skill Service Jobs and the Polarization of the U.S. Labor Market*, "The American Economic Review" 2013, vol. 103.
- Fahlenbrach R., Stulz R.M., *Bank CEO incentives and the credit crisis*, "Journal of Financial Economics" 2011, vol. 99.
- Freedom House, *Freedom in the World 2017: Populists and Autocrats: The Dual Threat to Global Democracy*, 2017, [https://freedomhouse.org/sites/default/files/FH\\_FIW\\_2017\\_Report\\_Final.pdf](https://freedomhouse.org/sites/default/files/FH_FIW_2017_Report_Final.pdf) (15.02.2018).
- Ford M., *The rise of the robots: Technology and the threat of mass unemployment*, Oneworld Publications, New York 2015.
- Frey C.B., Osborne M.A., *The future of employment: how susceptible are jobs to computerisation?*, "Technological Forecasting and Social Change" 2017, vol. 114.
- Friedman T.L., *The World is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century*, Farrar Straus Giroux, New York 2005.
- Goos M., Manning A., *Lousy and Lovely Jobs: The Rising Polarization of Work in Britain*, "The Review of Economics and Statistics" 2007, vol. 89.
- Gratton L., *The future of work*, "Business Strategy Review" 2010, vol. 21.
- Gwartney J., Lawson R., Hall J., *Economic Freedom of the World 2017 Annual Report*, 2017, <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/economic-freedom-of-the-world-2017.pdf> (15.02.2018).
- Hardy J., Sass M., Fifekova M.P., *Impacts of Horizontal and Vertical Foreign Investment in Business Services: The Experience of Hungary, Slovakia and the Czech Republic*, "European Urban and Regional Studies" 2011, vol. 18.
- International Federation of Robotics, *World Robotics 2017 Industrial Robots*, 2017, [https://ifr.org/downloads/press/Executive\\_Summary\\_WR\\_2017\\_Industrial\\_Robots.pdf](https://ifr.org/downloads/press/Executive_Summary_WR_2017_Industrial_Robots.pdf) (15.02.2018).
- Jaffee D., *Brewing justice: Fair trade coffee, sustainability, and survival*, University of California Press, Berkeley 2014.
- Jiang R., Kleer R., Piller F.T., *Predicting the future of additive manufacturing: A Delphi study on economic and societal implications of 3D printing for 2030*, "Technological Forecasting and Social Change" 2017, vol. 117.

- Kosova R., *Do Foreign Firms Crowd out Domestic Firms? Evidence from the Czech Republic*, "The Review of Economics and Statistics" 2010, vol. 92.
- Lachapelle E., MacNeil R., Paterson M., *The political economy of decarbonisation: from green energy 'race' to green 'division of labour'*, "New Political Economy" 2017, vol. 22.
- Madsen T.K., Servais P., *The Internationalization of Born Globals: An Evolutionary Process?*, "International Business Review" 1997, vol. 6.
- Malik R., *Key location factors and the evolution of motives for business service offshoring to Poland*, "Journal of Economics and Management" 2018, vol. 31.
- Malik R., *Lokalizacja w offshoringu usług*, CeDeWu, Warszawa 2016.
- Malik R., *Przenoszenie usług biznesowych opartych na wiedzy i tworzenie się ich skupisk – przypadek Polski*, w: *Kreatywność i innowacyjność w erze cyfrowej. Twórcza destrukcja 2*, red. A. Zorska, M. Mołęda-Zdziech, B. Jung, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014.
- Malik R., *Przenoszenie usług biznesowych do Polski: uwarunkowania, przebieg i skutki procesu*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace” 2013, nr 1.
- Międzynarodowa Organizacja Pracy, *A Fair Globalization: Creating Opportunities for All*, 2002, <http://www.ilo.org/public/english/wcsdg/docs/report.pdf> (15.02.2018).
- Nonaka I., *The Knowledge-Creating Company*, "Harvard Business Review" 1991, vol. 69.
- Raynolds L.T., *Fairtrade, certification, and labor: global and local tensions in improving conditions for agricultural workers*, "Agriculture and Human Values" 2014, vol. 31.
- Rifkin J., *The End of work*, Putmans, New York 1995.
- Sadeh J., Tonin M., Vlassopoulos M., *Why Give Away your Wealth? An Analysis of the Billionaires' View*, Discussion Papers in Economics and Econometrics, 2014, [https://www.southampton.ac.uk/assets/imported/transforms/content-block/UsefulDownloads\\_Download/B3EE40E25DCE4C3494D2DBE4B4B0A7D1/14172.pdf](https://www.southampton.ac.uk/assets/imported/transforms/content-block/UsefulDownloads_Download/B3EE40E25DCE4C3494D2DBE4B4B0A7D1/14172.pdf) (15.02.2018).
- Steinmueller W.E., *ICTs and the possibilities for leapfrogging by developing countries*, "International Labour Review" 2001, vol. 140.
- Stiglitz J.E., *Globalization and its Discontents*, Norton, New York 2002.
- Subramanian A., Wei S.J., *The WTO promotes trade, strongly but unevenly*, "Journal of International Economics" 2007, vol. 72.
- Teegen H., Doh J.P., Vachani S., *The importance of nongovernmental organizations (NGOs) in global governance and value creation: An international business research agenda*, "Journal of International Business Studies" 2004, vol. 35.
- Williams S., Bradley H., Devadason R., Erickson M., *Globalization and Work*, Polity Press, Cambridge 2013.
- Zorska A., *Changes in the Innovation Activity of Transnational Corporations*, "Master of Business Administration" 2009, no. 3.
- Zorska A., *Droga Chin ku globalizacji*, w: *Procesy globalizacji*, red. J. Rymarczyk, B. Skulska, W. Michalczyk, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Zorska A., *Knowledge development and transfer in foreign subsidiaries and their parent transnational corporations*, "International Journal of Management and Economics" 2013, vol. 40.

- Zorska A., *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007.
- Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Zorska A., *Outsourcing i offshoring w ujęciu paradygmatu DLE*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2012, nr 4.
- Zorska A., *Przemiany w organizacji działalności innowacyjnej korporacji transnarodowych*, „Studia i Prace Kolegium Ekonomiczno-Społecznego” 2008, nr 1, z. 15.
- Zorska A., *Rozwój gospodarczy kraju w dobie globalizacji. Przykład Indii*, w: *Nauki ekonomiczno-społeczne i rozwój*, red. K. Żukrowska, Kolegium Ekonomiczno-Społeczne, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.

## Towards globalization of work

### Summary

States, transnational corporations, international economic organizations and non-governmental organizations are the key participants of globalization. Actions undertaken by these participant groups have influenced the globalization of work. Political and economic liberalization have contributed to the creation of a sphere of unrestricted economic flows and have facilitated the diffusion of organizational and technological innovation. The architecture of global flows, including basic labour market regulations, was formulated and established on the forum of international economic organizations. The actual labour market transformations were actually introduced by the transnational corporations. The improvement of international competitiveness by transnational corporations, through delocalization as well as robotization and automatization of work, had a marked effect. Non-governmental organizations, such as the Fair Trade movement, influenced the labour markets through promotion of work standards.

**Keywords:** labour, work, globalization, globalization of labour, liberalization, delocalization, robotization, automatization



# Standaryzacja świadczenia usług w UE na podstawie dyrektywy usługowej

Ewa Gwardzińska

---

### Streszczenie

Wprowadzona w 2013 roku na obszarze UE Europejska Legitymacja Zawodowa (*European Professional Card*) ma na celu zapewnienie bardziej efektywnego i przejrzystego uznawania kwalifikacji zawodowych specjalistów, którzy zamierzają podjąć pracę w zawodzie regulowanym w innym państwie członkowskim, ułatwiając tym samym mobilność osób w ramach swobody przepływu siły roboczej. W założeniu nie jest ona obowiązkowym narzędziem, do którego zobowiązano wszystkich pracowników, ale tylko fakultatywną opcją, mającą stanowić alternatywne rozwiązanie dla profesjonalistów, którzy poszukują procedury optymalnej. Co do zasady skierowana jest do wszystkich zawodów regulowanych, o ile wyrażą one zainteresowanie jej posiadaniem, by wykonywać zawód regulowany w przyjmującym państwie członkowskim, co wiąże się z działaniem oddolnym.

**Słowa kluczowe:** Europejska Legitymacja Zawodowa, dyrektywa usługowa, swoboda świadczenia usług

### Wstęp

Swoboda świadczenia usług, poza swobodą przepływu towarów, osób i kapitału, stanowi podstawową zasadę konstytuującą funkcjonowanie unijnego

(wspólnotowego) rynku. Potrzebę zapewnienia swobody przepływu usług obok pozostałych swobód w celu budowy wspólnego rynku przewidziano już w art. 2 traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską<sup>1</sup>. Jednakże podstawę prawną traktatowej swobody świadczenia usług zawierają art. 56–65 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE)<sup>2</sup>, który w poszczególnych rozdziałach zakłada rozdzielenie usług (rozdział 3) od prawa przedsiębiorczości (rozdział 2), pracowników (rozdział 1) oraz kapitału i płacności (rozdział 4), co zgodnie z zamysłem ustawodawcy miałyby podkreślać samodzielność funkcjonowania tej swobody.

Celem artykułu jest znalezienie odpowiedzi na zasadnicze pytanie badawcze: czy standaryzacja świadczenia usług w UE w oparciu o dyrektywę usługową spełniła oczekiwania jej projektodawców w zakresie procesu tworzenia jednolitego unijnego rynku usług?

## 7.1. Swoboda świadczenia usług

W doktrynie prawa swoboda świadczenia usług analizowana jest przez pryzmat dwóch poglądów<sup>3</sup>. Pierwszy zakłada brak jej samodzielnego charakteru, o czym świadczy definicja negatywna zawarta w art. 57 ust.1 traktatu TFUE (Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej), określająca usługę jako świadczenie wykonywane zwykle za wynagrodzeniem, w zakresie, w jakim nie jest uregulowane przepisami o swobodnym przepływie towarów, kapitału i osób, a więc została przewidziana jako element dodatkowo integrujący rynek wewnętrzny i z tej przyczyny określana jest jako swoboda rezydualna. Drugi – i ten jest obecnie dominujący – zakłada jej charakter samodzielny, ze względu na odrębny reżim prawny i wyklucza równoczesne stosowanie przepisów dotyczących innych swobód.

Odróżnienie swobody świadczenia usług, zwłaszcza od swobody prowadzenia działalności gospodarczej, napotyka w praktyce największe trudności w porównaniu

<sup>1</sup> Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą, tekst pierwotny (przed konsolidacją) podpisany w Rzymie w 1957 r. Dostępny w języku polskim na stronie: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/HTML/?uri=URISERV:xy0023&from=PL> (23.02.2016).

<sup>2</sup> Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej – wersja skonsolidowana (Dz. Urz. UE, C 326) z dnia 26 października 2012 r., wydanie polskie, t. 55. Obecnie funkcjonuje również Traktat z Lizbony zmieniający Traktat o Unii Europejskiej i Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską podpisany w Lizbonie 13 grudnia 2007 r. (Dz. Urz. UE, C 306/10). Art.1 akap. 3 TL stwierdza, iż podstawę Unii stanowi niniejszy Traktat oraz Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (zwane dalej Traktatami). Oba te Traktaty mają taką samą moc prawną. Unia zastępuje Wspólnotę Europejską i jest jej następcą prawnym.

<sup>3</sup> M. Kozuch, *Swoboda świadczenia usług w Unii Europejskiej*, w: *Prawo gospodarcze Unii Europejskiej*, red. J. Barcz, Instytut Wydawniczy EuroPrawo, Warszawa 2011, s. IV–2.



z innymi rodzajami swobód, przy czym rozróżnienie to ma kolosalne znaczenie ze względu na niejednolite regulacje prawne. Zgodnie ze stanowiskiem orzecznictwa Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości zasadniczymi cechami kwalifikującymi dany przypadek do swobody świadczenia usług są: okres świadczenia, regularność, okresowość i ciągłość<sup>4</sup>. Stosunkowo proste wydaje się rozróżnienie dotyczące towaru, gdyż w zasadzie każdy przedmiot materialny można nazwać towarem, a każdy produkt niematerialny – usługą, ale i tu pojawia się problem, gdyż w zależności od ich zastosowania można w niektórych przypadkach wyodrębnić usługę. Podobnie problematyczna jest kwestia odróżnienia swobody świadczenia usług od swobody przepływu pracowników i swobodnego przepływu kapitału<sup>5</sup>.

Realizacja swobody świadczenia usług w poszczególnych państwach członkowskich napotyka na różne przeszkody na poziomie stosowanych przepisów narodowych, które mogą być regulowane zarówno przez władze krajowe lub jednostki samorządu terytorialnego, jak i nakładać, z rozróżnieniem na usługodawców krajowych i pochodzących z pozostałych państw członkowskich, różną opłatę od infrastruktury łączności ruchomej oraz osobistej użytkowanej w ramach wykonywania działalności objętej koncesjami i zezwoleniami, dotyczące w różnym stopniu świadczenia usług wewnątrz jednego państwa członkowskiego i świadczenia usług między państwami członkowskimi, które mogą stanowić zakazany środek. Podobna sytuacja może dotyczyć przepisów podatkowych krajowych czy też lokalnych obowiązujących w różnym stopniu usługodawców narodowych i tych pochodzących z państw członkowskich<sup>6</sup>.

Jak twierdzi M. Stürner<sup>7</sup>, stosowanie swobody świadczenia usług, w tym także innych swobód, opiera się jedynie na kontroli, czy dany środek stosowany przez państwo członkowskie jest zgodny ze swobodami podstawowymi. Następuje więc w tym przypadku eliminacja ograniczeń wspólnego rynku na drodze integracji negatywnej, przy czym konkretna realizacja swobód podstawowych jest z kolei zastrzeżona dla prawa wtórnego, a harmonizacja następuje poprzez

<sup>4</sup> Wspólne stanowisko przyjęte przez Radę w sprawie przyjęcia dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie usług na rynku wewnętrznym, Bruksela, 17 stycznia 2006, s. 34.

<sup>5</sup> Szerzej: A.A. Ambroziak, *Efekty handlowe ewolucji prawa swobodnego przepływu usług. Dwudziestolecie istnienia rynku wewnętrznego UE*, „Studia Europejskie” 2013, nr 2, s. 59–61.

<sup>6</sup> Wyrok Trybunału (piąta izba) z dnia 29 listopada 2001 r. François De Coster przeciwko Collège des bourgmestre et échevins de Watermael-Boitsfort (C-17/00), „Zbiór Orzeczeń” 2001, I-09445.

<sup>7</sup> M. Stürner, *Zasięg swobody świadczenia usług i jej ograniczenia*, wystąpienie podczas konferencji „Usługi w polsko-niemieckim obszarze gospodarczym bez barier – skutki dla przedsiębiorców i konsumentów” zorganizowanej 27 października 2010 r. we Frankfurcie nad Odrą. Materiał opublikowany na stronie: [http://www.konsument-info.eu/pl/images/stories/Dokumenty/stuerner\\_pl.pdf](http://www.konsument-info.eu/pl/images/stories/Dokumenty/stuerner_pl.pdf) (13.04.2017).

stosowanie rozporządzeń i dyrektyw, które prowadzą do powstania jednolitych unijnych warunków konkurencji.

Swobodne świadczenie usług<sup>8</sup> obejmuje nie tylko swobodę usługodawcy w oferowaniu i wykonywaniu usług dla usługobiorców zamieszkałych lub mających siedzibę w państwie członkowskim innym niż państwo, na którego terytorium znajduje się usługodawca, lecz także swobodę przyjmowania usług lub korzystania, jako usługobiorca nieskrępowany ograniczeniami, z usług oferowanych przez usługodawcę mającego siedzibę w innym państwie członkowskim. Nie oznacza to jednak, że państwo narodowe nie może stosować żadnych ograniczeń i wymogów o charakterze niedyskryminacyjnym. Regulacje te muszą być uzasadnione nadrzędnymi względami interesu publicznego<sup>9</sup>, który nie jest dostatecznie chroniony przez państwo pochodzenia danego usługodawcy, przy czym należy przestrzegać tutaj zasady proporcjonalności<sup>10</sup>, co oznacza, że organy państwowe mogą stosować jedynie takie środki, które są niezbędne do osiągnięcia konkretnego celu jak najmniejszym jego oraz poszczególnych jednostek kosztem, ale nie może to być uzasadnione celami gospodarczymi, takimi jak ochrona przedsiębiorstw krajowych<sup>11</sup>.

W dyrektywie 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 roku dotyczącej usług na rynku wewnętrznym<sup>12</sup> odniesiono się do pojęcia nadrzędnego interesu publicznego i podsumowano orzecznictwo Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, przy czym zaznaczono, że samo pojęcie może podlegać dalszemu rozwojowi. Przyjęto, że nadrzędny interes publiczny – zgodnie z wykładnią ETS – obejmuje co najmniej następujące elementy: porządek publiczny<sup>13</sup>,

<sup>8</sup> Wyrok Trybunału (wielka izba) z dnia 15 czerwca 2010 r. Komisja Europejska przeciwko Królestwu Hiszpanii (C-211/08), „Zbiór Orzeczeń” 2010, I-05267.

<sup>9</sup> Wyrok Trybunału (piąta izba) z dnia 24 stycznia 2002 r. Portugalia Construções Lda (C-164/99), „Zbiór Orzeczeń” 2002, I-0078.

<sup>10</sup> Szeroko to zagadnienie analizuje w swojej publikacji A. Stępkowski. Zob. *Zasada proporcjonalności w europejskiej kulturze prawnej: sądowa kontrola władzy dyskrecjonalnej w nowoczesnej Europie*, Liber, Warszawa 2010.

<sup>11</sup> Wyrok Trybunału (piąta izba) z dnia 25 października 2001 r. Finalarte Sociedade de Construção Civil Lda (C-49/98), Portugalia Construções Lda (C-70/98) i Engil Sociedade de Construção Civil SA (C-71/98) przeciwko Urlaubs- und Lohnausgleichskasse der Bauwirtschaft i Urlaubs- und Lohnausgleichskasse der Bauwirtschaft przeciwko Amilcar Oliveira Rocha (C-50/98), Tudor Stone Ltd (C-52/98), Tecnam-Tecnologia do Ambiente Lda (C-53/98), Turiprata Construções Civil Lda (C-54/98), Duarte dos Santos Sousa (C-68/98) i Santos & Kewitz Construções Lda (C-69/98), „Zbiór Orzeczeń” 2001, I-07831.

<sup>12</sup> Preambuła, pkt 40 (Dz. Urz. UE, L376/36).

<sup>13</sup> Ibidem, pkt 41. Zgodnie z wykładnią Trybunału Sprawiedliwości pojęcie „porządek publiczny” obejmuje ochronę przed rzeczywistym lub wystarczająco poważnym zagrożeniem jednego z podstawo-

bezpieczeństwo publiczne, zdrowie publiczne (art. 43 i art. 49 TWE), utrzymanie porządku społecznego, cele polityki społecznej, ochronę usługobiorców, ochronę konsumentów, ochronę pracowników, w tym zabezpieczenie społeczne pracowników, dobrostan zwierząt, utrzymanie stanu równowagi finansowej systemu zabezpieczenia społecznego, zapobieganie nadużyciom finansowym, zapobieganie nieuczciwej konkurencji, ochronę środowiska naturalnego i miejskiego, w tym zagospodarowanie przestrzenne miast i wsi, ochronę wierzycieli, zabezpieczenie rzetelnego wymiaru sprawiedliwości, bezpieczeństwo drogowe, ochronę praw własności intelektualnej, cele polityki kulturalnej, w tym zabezpieczenie swobody wyrażania różnych poglądów, w szczególności społecznych, kulturowych, religijnych i filozoficznych wartości społeczeństwa, potrzebę zapewnienia edukacji na wysokim poziomie, utrzymania zróżnicowania pracy oraz propagowanie języka narodowego, ochronę narodowego dziedzictwa historycznego i artystycznego oraz politykę weterynaryjną (art. 46 i art. 55 TWE).

Zgodnie z regulacją traktatową usługi obejmują zwłaszcza<sup>14</sup>: działalność o charakterze przemysłowym, działalność o charakterze handlowym, działalność rzemieślniczą oraz wykonywanie wolnych zawodów, a więc nie jest to katalog zamknięty i mogą znaleźć się tutaj także inne formy działalności usługowej – pod warunkiem, że będą obejmować każdą legalną działalność o charakterze ekonomicznym, przy czym działalność ta musi być legalna w co najmniej jednym z państw członkowskich<sup>15</sup>, a więc warunkiem świadczenia usług jest transgraniczność, która obejmuje następujące możliwości przepływu usług:

- usługodawca przemieszcza się do kraju usługobiorcy w celu świadczenia usługi,
- usługobiorca przemieszcza się do kraju usługodawcy w celu odbioru usługi,
- usługodawca i usługobiorca przemieszczają się do innego kraju, gdzie jest świadczona usługa,
- usługodawca i usługobiorca pozostają w swoich państwach, a jedynie usługa przemieszcza się przez granice.

W literaturze przedmiotu istnieje zgodność odnośnie elementów konstrukcyjnych świadczenia usług i wymieniania się<sup>16</sup>: niematerialny charakter świadczenia, transgraniczność działalności, czasowe ograniczenie dostarczania usług oraz odpłatny

---

wych interesów publicznych i może dotyczyć szczególnie kwestii związanych z godnością ludzką, ochroną nieletnich i dorosłych wymagających opieki oraz dobrostanem zwierząt. Podobnie pojęcie bezpieczeństwa publicznego obejmuje kwestie ochrony publicznej.

<sup>14</sup> Art. 57 TFEU, dawny art. 50 TWE.

<sup>15</sup> M. Kożuch, *op.cit.*, s. 30–31.

<sup>16</sup> *Ibidem*, s. IV–25.

charakter. Często zwraca się też uwagę na piąty element, który ściśle związany jest z odpłatnym charakterem świadczenia usług, a więc ich wymiar gospodarczy<sup>17</sup>.

Swoboda świadczenia usług w UE podlega następującym regułom prawnym: zasadzie *standstill* (zakaz wprowadzania nowych ograniczeń dotyczących swobody świadczenia usług) oraz zasadzie niedyskryminacji ze względu na przynależność narodową państw członkowskich lub płęć (obywatele wszystkich państw członkowskich są obywatelami UE). Z ostatnią zasadą ściśle związana jest zasada traktowania narodowego (żaden usługodawca lub usługobiorca państwa członkowskiego UE nie będzie traktowany gorzej niż usługodawca lub usługobiorca państwa narodowego) oraz z zasadą równości wobec prawa. O ile w potocznym tego słowa znaczeniu terminy równość i niedyskryminacja traktowane są w większości jako synonimy, to w znaczeniu prawnym nie są one tożsame znaczeniowo. Równość od niedyskryminacji<sup>18</sup> odróżnia charakter obowiązków spoczywających na władzy publicznej. W pierwszym przypadku mają one charakter pozytywny i polegają na podjęciu określonych działań na rzecz równości (np. uprzywilejowania pewnej grupy społecznej). W drugim – obowiązki te mają charakter negatywny i polegają na powstrzymaniu się od pewnych działań, które naruszają zasadę równego traktowania. Równość nie jest tożsama z równym traktowaniem, może bowiem wymagać odmiennego podejścia w celu wyrównania szans lub zapewnienia jednakowych rezultatów. Zasada niedyskryminacji wymaga zatem równego traktowania, ale zakres zasady równości jest szerszy, niż ma to miejsce w przypadku zasady niedyskryminacji, i zawiera w sobie obowiązek równego traktowania, ochronę przed dyskryminacją, a także promocję równości i przeciwdziałania nierówności. Urzeczywistnieniem wszystkich zasad swobody świadczenia usług miała być dyrektywa o usługach na rynku wewnętrznym.

---

<sup>17</sup> Szerzej takie stanowisko przybliżają T. Skoczny, A. Jurkowska, M. Bernatt w: *Charakter usług świadczonych przez podmioty sektora pozarządowego w Polsce na tle definicji usług ekonomicznych oraz nieekonomicznych w prawie wspólnotowym, w szczególności w świetle zakresu Dyrektywy o usługach na rynku wewnętrznym 2006/123/WE, z uwzględnieniem orzecznictwa ETS*, Warszawa, luty 2008, <http://www.pozYTEK.gov.pl/files/Prawo/Uslugi%20nieekonomiczne%20%20wersja%20final%20prof%20Skoczny.pdf> (28.06. 2017). Potwierdza to również Wyrok Trybunału z dnia 12 lipca 2001 r. B.S.M. Smits, małżonke Geraets, przeciwko Stichting Ziekenfonds VGZ i H.T.M. Peerbooms przeciwko Stichting CZ Groep Zorgverzekeringen. Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym: Arrondissement-srechtbank te Roermond – Niderlandy (C-157/99), „Zbiór Orzeczeń” 2001, I-05473.

<sup>18</sup> Szerzej: A. Śledzińska-Simon, *Zasada równości i zasada niedyskryminacji w prawie Unii Europejskiej*, „Studia BAS” 2011, nr 2(26), s. 42–43.

### 7.1.1. Dyrektywa usługowa (2006/123/WE)

Przyjęta ostatecznie przez Parlament Europejski i Radę 12 grudnia 2006 roku dyrektywa usługowa<sup>19</sup>, po dwukrotnej zmianie projektu i naciskach politycznych<sup>20</sup> już w chwili jej wprowadzenia nie dawała pełnej, a jedynie połowiczną gwarancję Unii Europejskiej na liberalizację usług na rynku unijnym. Pierwotny projekt dyrektywy, zwany powszechnie dyrektywą Fritsa Bolkesteina (od nazwiska jego projektodawcy), zawierał kontrowersyjną zasadę kraju pochodzenia (świadczący usługę podlega przepisom prawnym i kontroli tego państwa, w którym prowadzi stałą działalność), która po zdecydowanym sprzeciwie, szczególnie ze strony Niemiec i Francji<sup>21</sup>, została zastąpiona zasadą wolności świadczenia usług lub swobodą świadczenia usług<sup>22</sup>, albo zasadą swobody transgranicznego świadczenia usług<sup>23</sup>.

Dyrektywa usługowa swoimi regulacjami formalnie obejmuje zarówno swobodę świadczenia usług, jak i swobodę prowadzenia działalności gospodarczej<sup>24</sup>, mimo że podkreśla się jeden z najtrudniejszych problemów rozdzielenia tych dwóch swobód<sup>25</sup>, to zakres przedmiotowy tych regulacji w dyrektywie jest identyczny i oparty na kryterium obywatelstwa<sup>26</sup>.

Reguluje ona szerokie spektrum usług, gdyż odnosi się do wszystkich usług, które mają charakter ekonomiczny (za wyjątkiem usług wyłączonych) i obejmują 65% działalności usługowej, co stanowi łącznie 45% unijnego PKB<sup>27</sup>. P. Stańczak<sup>28</sup>, dokonując kategoryzacji usług objętych regulacją dyrektywy, wymienia w tym przypadku usługi w zakresie: działalności większości zawodów regulowanych (np. radca prawny i doradca podatkowy, architekt, inżynier, księgowy), usługi związane z działalnością biznesową (np. biura obsługi technicznej, doradztwo

<sup>19</sup> Dyrektywa 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotycząca usług na rynku wewnętrznym (Dz. Urz. UE, L 376/36).

<sup>20</sup> M. Koźuch, op.cit., s. 101.

<sup>21</sup> E. Gwardzińska, *Agencje celne w międzynarodowym obrocie towarowym*, BW, Szczecin 2009, s. 49–52.

<sup>22</sup> Obecny art. 16 dyrektywy usługowej.

<sup>23</sup> M. Rudnicka, *Liberalizacja handlu usługami w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2012, s. 158.

<sup>24</sup> Art. 4 pkt 5 w zw. pkt 36 preambuły dyrektywy usługowej.

<sup>25</sup> Patrz: pkt 36, 65, 77 preambuły dyrektywy usługowej.

<sup>26</sup> Ibidem, pkt 36.

<sup>27</sup> E.F. Corugedo, E.P. Ruiz, *The EU Services Directive: Gains from Further Liberalization*, IMF Working Paper, WP/14/113, European Department, July 2014, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp14113.pdf> (9.04.2017).

<sup>28</sup> P. Stańczak, *Dyrektywa usługowa a sprawa konsumencka*, <http://europa.um.warszawa.pl/wyklady-i-warsztaty/dyrektywa-uslugowa-a-sprawa-konsumentencka> (6.02.2016).

w dziedzinie zarządzania, organizację imprez, usługi firm windykacyjnych, PR i HR), handel dystrybucyjny (włączając w to sprzedaż detaliczną, hurtową towarów i usług), usługi w dziedzinie turystyki (takie jak usługi agencji podróży), usługi rekreacyjne (np. usługi świadczone przez ośrodki sportowe i parki rozrywki), usługi budowlane, usługi w zakresie instalacji i konserwacji sprzętu, usługi informacyjne (np. portale internetowe, działalność agencji informacyjnych, publikowanie, usługi komputerowe, programowanie działań), usługi kwaterek i gastronomiczne (tj. hotele, restauracje, usługi gastronomiczne), usługi w dziedzinie szkolenia i edukacji, wynajem (w tym wynajem samochodów) itd.

Wśród usług wyłączonych z zakresu stosowania dyrektywy znalazły się m.in.<sup>29</sup>:

- usługi o charakterze nieekonomicznym świadczone w interesie ogólnym;
- usługi finansowe, w tym usługi w zakresie bankowości, działalności kredytowej, ubezpieczeń i reasekuracji, usług w zakresie emerytur pracowniczych lub indywidualnych, papierów wartościowych, funduszy inwestycyjnych, płatności oraz doradztwa inwestycyjnego;
- usługi i sieci łączności elektronicznej oraz urządzeń i usług towarzyszących;
- usługi w dziedzinie transportu, w tym usługi portowe;
- usługi agencji pracy tymczasowej;
- usługi zdrowotne, niezależnie zarówno od tego, czy są one świadczone w placówkach opieki zdrowotnej, jak i od sposobu ich zorganizowania i finansowania na poziomie krajowym oraz tego, czy są to usługi publiczne, czy prywatne;
- usługi audiowizualne, w tym usługi kinematograficzne, niezależnie od sposobu ich produkcji, dystrybucji i transmisji, a także rozpowszechniania radiowego;
- usługi działalności hazardowej ze stawkami pieniężnymi w grach losowych, łącznie z loterią, grami hazardowymi w kasynach i zakładami wzajemnymi;
- usługi, które są związane z wykonywaniem władzy publicznej;
- usługi społeczne świadczone przez usługodawców upoważnionych do tego przez państwo lub organizacje charytatywne uznane za takie przez państwo, związane z budownictwem socjalnym, opieką nad dziećmi oraz pomocą rodzinom i osobom będącym stale lub tymczasowo w potrzebie;
- usługi ochrony osobistej;
- usługi świadczone przez notariuszy i komorników powołanych na mocy aktu urzędowego;
- usługi świadczone w ogólnym interesie gospodarczym w innym państwie członkowskim, w tym: w sektorze pocztowym, sektorze energii elektrycznej,

---

<sup>29</sup> Art. 2 dyrektywy usługowej.



sektorze gazu ziemnego, usługi dystrybucji i dostaw wody oraz usługi oczyszczania ścieków; gospodarki odpadami; usługi w sprawie ochrony osób fizycznych w zakresie przetwarzania danych osobowych i swobodnego ich przepływu, rejestracji pojazdów wziętych w leasing w innym państwie członkowskim; usługi w zakresie sądowej windykacji należności<sup>30</sup>.

Przedstawiona wyżej kategoryzacja przedmiotowo-podmiotowych wyłączeń usług z zakresu regulacji dyrektywy usługowej wydaje się zbyt obszerna i w tym przypadku należy nie zgodzić się z tymi autorami, którzy twierdzą, że wyłączone usługi mają relatywnie małe znaczenie gospodarcze. Czy można bowiem mówić o małym znaczeniu gospodarczym wyłączonych usług, jeżeli ich łączny wkład w PKB stanowi ponad 50%? Z całą pewnością – nie. A jeśli wyłączone usługi powiązemy jeszcze z ograniczeniami, które może stosować każde państwo ze względu na nadrzędny interes publiczny, którego zasadniczymi wyznacznikami są<sup>31</sup>: po pierwsze niedyskryminacja (wymogi nie mogą prowadzić do bezpośredniej lub pośredniej dyskryminacji ze względu na przynależność państwową lub – w przypadku spółek – ze względu na miejsce statutowej siedziby), po drugie konieczność (wymogi muszą być uzasadnione nadrzędnym interesem publicznym, a nie interesem gospodarczym), po trzecie proporcjonalność (wymogi muszą być odpowiednie, aby zapewnić osiągnięcie wyznaczonego celu i nie mogą wykroczać poza to, co niezbędne do osiągnięcia tego celu) – to w sumie wszystko to sprawi, że impuls do stworzenia jednolitego rynku usług został wyraźnie zahamowany, a narzędzie do wspierania konkurencji w ich sektorze, jakim miała być dyrektywa usługowa, utraciło swoją siłę i moc. Jednakże, jak pokazały badania R. Bruijna, H. Koxa i A. Lejoura<sup>32</sup>, różnice występujące w obu wersjach dyrektywy usługowej, tej przyjętej i tej nie przyjętej, nie są szczególnie duże. Całkowity wzrost handlu zgodnie z założeniami obecnej przyjętej wersji dyrektywy może wahać się od 1,3% do 2,8%, z kolei w pierwotnej wersji (z zasadą państwa pochodzenia) całkowity wzrost handlu mógłby wynieść od 1,7% do 3,6%.

Termin przewidziany na transpozycję przepisów dyrektywy o usługach do krajowych porządków prawnych upłynął 28 grudnia 2009 roku. Od stycznia do

---

<sup>30</sup> Art. 17 dyrektywy usługowej.

<sup>31</sup> Art. 15 ust. 3 dyrektywy usługowej.

<sup>32</sup> R. Bruijn, H. Kox, A. Lejour, *The trade-induced effects of the Services Directive and the country of origin principle*, "CPB Document" 2006, no. 108, s. 34–35.

października 2010 roku państwa członkowskie wraz z Komisją Europejską uczestniczyły w procesie wzajemnej oceny i zmian wprowadzonych w prawie narodowym<sup>33</sup>.

Tabela 7.1. Handel usługami w Unii Europejskiej w latach 2006–2014  
(dane w % PKB)

Lata	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2006–2014
Eksport										
UE-28	37,47	38,10	39,06	34,89	38,55	41,40	42,52	42,84	42,86	5,39
Strefa euro	38,16	39,41	39,77	34,82	38,81	41,71	43,35	43,74	44,23	6,07
Import										
UE-28	36,99	37,55	38,91	33,84	37,65	40,31	40,57	40,16	39,97	2,98
Strefa euro	37,06	37,96	38,80	33,34	37,45	40,29	40,68	40,29	40,37	3,31

Źródło: opracowanie własne na podstawie <https://data.oecd.org/trade/trade-in-services.htm#indicator-chart> (4.03.2016).

Jak pokazuje powyższa tabela, udział eksportu usług w UE w 2014 roku jako procent PKB wzrósł w stosunku do 2006 roku o 5,39%, z kolei w strefie euro wzrost ten osiągnął poziom 6,07%. W imporcie odnotowano zaś niższy wzrost, który osiągnął poziom kolejno 2,98% i 3,31% PKB. Bilans tych wartości, pozwala ustalić, że wzrost handlu usługami w UE osiągnął poziom 2,41% PKB, co oznacza, że prognostyczne badania z 2006 roku, przeprowadzone przez R. Bruijna, H. Koxa i A. Lejoura w zakresie wzrostu PKB odnośnie wprowadzonej dyrektywy usługowej, sprawdziły się.

Obowiązująca dyrektywa usługowa stanowi mimo wszystko miły krok na drodze do stworzenia jednolitego rynku usług ze względu na ułatwienie korzystania ze swobody przedsiębiorczości i swobody świadczenia usług w ramach UE, zwiększenie prawa usługobiorców jako użytkowników usług, wspieranie jakości usług oraz ustanowienie skutecznej współpracy administracyjnej między państwami członkowskimi. Realizację celów dyrektywy zapewniają w szczególności następujące rozwiązania<sup>34</sup>:

<sup>33</sup> Zmiany wprowadzone przez poszczególne państwa członkowskie w prawie krajowym w wyniku transpozycji przepisów dyrektywy o usługach są opisane w języku polskim na stronie Ministerstwa Gospodarki: <http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci/Instrumenty+rynku+wewnetrznego/Uslugi+na+rynku+wewnetrznym/Dyrektywa+o+uslugach> (4.03.2016).

<sup>34</sup> Uzasadnienie do projektu ustawy o świadczeniu usług na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, [http://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/0/EEF431FA03E42E29C125768D005166DD/\\$file/2590-uzas.doc](http://orka.sejm.gov.pl/Druki6ka.nsf/0/EEF431FA03E42E29C125768D005166DD/$file/2590-uzas.doc) (24.06.2017).



- 1) uproszczenie procedur administracyjnych dotyczących podejmowania i wykonywania działalności usługowej, w szczególności przez:
  - a) wprowadzenie jako zasady zakazu wymagania przez organy administracji dokumentów w formie oryginałów, poświadczonych kopii lub poświadczonego tłumaczenia (art. 5 dyrektywy o usługach);
  - b) utworzenie pojedynczych punktów kontaktowych, posiadających funkcje ewidencyjne i informacyjne (art. 6 i 7 dyrektywy o usługach);
  - c) elektroniczną procedurę dotyczącą podejmowania i wykonywania działalności usługowej oraz wprowadzenia możliwości dopełnienia wszelkich formalności z nimi związanych poprzez pojedyncze punkty kontaktowe (art. 8 dyrektywy o usługach);
  - d) zakaz powielania wymogów (art. 5, art. 10 ust. 3, art. 23 dyrektywy o usługach);
  - e) określenie warunków reglamentacji, w tym m.in. zasada wykonywania działalności przez czas nieograniczony (art. 11 dyrektywy o usługach);
  - f) uproszczenia proceduralne w zakresie reglamentacji, w tym m.in. instytucja dorozumianej zgody, obowiązek potwierdzenia przyjęcia wniosku przez organ administracji publicznej, jednokrotne przedłużenie terminu rozpatrzenia wniosku (art. 13 dyrektywy o usługach);
- 2) likwidacja lub złagodzenie barier w podejmowaniu lub prowadzeniu działalności usługowej:
  - a) likwidacja wymogów zakazanych wymienionych w art. 14 dyrektywy o usługach, w tym m.in. obowiązku wstępnej rejestracji, wymogu przeprowadzenia testu ekonomicznego, wymogów związanych z przynależnością państwową usługodawcy lub jego personelu;
  - b) ocena wymogów wymienionych w art. 15 pod kątem ich niedyskryminacji, konieczności i proporcjonalności oraz ich likwidacja, złagodzenie lub utrzymanie w zależności od wyników dokonanej oceny, co dotyczy m.in. wymogu określonej formy prawnej, określonych minimalnych lub maksymalnych taryf, do których ustawodawca musi się stosować, zakazu posiadania więcej niż jednego przedsiębiorstwa na terenie kraju;
- 3) regulacja swobody świadczenia usług, w szczególności co do zasady wprowadzenia zakazu wymogu rejestracji na terytorium państwa przyjmującego oraz zakazu reglamentacji (art. 16 dyrektywy o usługach);
- 4) przepisy gwarantujące prawa usługobiorców oraz zapewniające wysoką jakość usług;

- a) obowiązek udostępniania usługobiorcom informacji, o których mowa w art. 21 dyrektywy o usługach;
  - b) katalog obowiązków informacyjnych przedstawianych przez usługodawcę usługobiorcy (art. 22 dyrektywy o usługach);
  - c) obowiązek zniesienia całkowitego zakazu przedstawiania informacji handlowych przez usługodawcę (art. 24 dyrektywy o usługach);
  - d) określenie zasad ograniczania łącznego wykonywania działalności różnego rodzaju lub uczestniczenia w wykonywaniu działalności (art. 25 dyrektywy o usługach);
- 5) przepisy dotyczące współpracy administracyjnej, która ma zapewnić skuteczny nadzór nad usługodawcami i przyczynić się do eliminacji zjawiska powielania kontroli, w szczególności przez:
- a) wymianę informacji dotyczących działalności usługowej;
  - b) realizację wniosków o przeprowadzenie kontroli;
- 6) zobowiązanie do sporządzenia sprawozdania, o którym mowa w art. 39, w zakresie:
- a) systemów zezwoleń (art. 9 dyrektywy o usługach);
  - b) wymogów podlegających ocenie (art. 15 dyrektywy o usługach);
  - c) działalności wielodyscyplinarnej (art. 25 dyrektywy o usługach);
  - d) wymogów krajowych stosowanych zgodnie z art. 16 ust. 3 i przekazania go państwom członkowskim i KE.

## 7.2. Ogólny system uznawania kwalifikacji usługodawców

Do 1988 roku w prawie wspólnotowym istniały tylko dyrektywy sektorowe regulujące system wzajemnego uznawania kwalifikacji zawodowych i wykształcenia. Po raz pierwszy dyrektywę o charakterze ogólnym, w sprawie ogólnego systemu uznawania dyplomów szkół wyższych przyznawanych na zakończenie przynajmniej trzyletniego kształcenia i szkolenia zawodowego<sup>35</sup>, wprowadzono w 1989 roku (obok nadal istniejących dyrektyw sektorowych), a następnie w 1992 roku uzupełniono ją inną dyrektywą w sprawie drugiego ogólnego sys-

---

<sup>35</sup> Dyrektywa Rady 89/48/EWG z dnia 21 grudnia 1988 r. w sprawie ogólnego systemu uznawania dyplomów szkół wyższych, przyznawanych na zakończenie przynajmniej trzyletniego kształcenia i szkolenia zawodowego (Dz. Urz. WE, L 19/16).

temu uznawania kształcenia i szkolenia zawodowego<sup>36</sup>. Poza dwoma dyrektywami o ogólnym charakterze<sup>37</sup> kwestie te praktycznie do 2005 roku pozostawały w gestii tzw. dyrektyw sektorowych, odnoszących się do poszczególnych rodzajów zawodów regulowanych (m.in. lekarza, pielęgniarki, dentysty, weterynarza, farmaceuty, położnej, architekta, prawnika, rewidenta, pośrednika ubezpieczeniowego, a także innych). Wynikało to z tego, że przy konstruowaniu europejskiego systemu uznawania kwalifikacji zawodowych w pierwszej kolejności uregulowano określone sektory zawodów regulowanych, by dopiero w późniejszym czasie skonstruować zasady ogólne dotyczące uznawania kwalifikacji.

Od 2005 roku w prawie unijnym większość zawodów regulowanych objętych jest jedną ogólną dyrektywą w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych<sup>38</sup>, inkorporującą również zasady ogólne uznawania kwalifikacji zawodowych. Poza zakresem dyrektywy pozostają zawody prawnicze, zawód biegłego rewidenta, pośrednika ubezpieczeniowego oraz liczne zawody z sektora transportowego<sup>39</sup>.

System wzajemnego uznawania kwalifikacji zawodowych zgodnie z ww. dyrektywą dotyczy tylko zawodów regulowanych w przyjmującym państwie członkowskim UE. Inne zawody nieregulowane podlegają ogólnym przepisom dotyczącym swobody przepływu pracowników, co oznacza, że dostęp do nich powinien być swobodny.

System uznawania kwalifikacji zawodowych i wykształcenia podzielony został na system ogólny oraz system sektorowy. W ramach systemu ogólnego funkcjonują dwa rodzaje mechanizmów: system uznawania dokumentów potwierdzających posiadanie kwalifikacji oraz system uznawania doświadczenia zawodowego. W przypadku pierwszego mechanizmu – poziom kwalifikacji zawodowych oparto

---

<sup>36</sup> Dyrektywa Rady 92/51/EWG z dnia 18 czerwca 1992 r. w sprawie drugiego ogólnego systemu uznawania kształcenia i szkolenia zawodowego, uzupełniająca dyrektywę 89/48/EWG (Dz. Urz. WE, L 209/25).

<sup>37</sup> Dyrektywa 2001/19/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 maja 2001 r. zmieniająca dyrektywy Rady 89/48/EWG i 92/51/EWG w sprawie ogólnego systemu uznawania kwalifikacji zawodowych oraz dyrektywy Rady 77/452/EWG/, 77/453/EWG, 78/686/EWG, 78/687/EWG, 78/1026/EWG, 78/1027/EWG, 80/154/EWG, 80/155/EWG, 85/384/EWG, 85/432/EWG, 85/433/EWG i 93/16/EWG dotyczące zawodów pielęgniarki ogólnej, lekarza dentysty, lekarza weterynarii, położnej, architekta, farmaceuty i lekarza (Dz. Urz. WE, L 206/1).

<sup>38</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2005/36/WE z dnia 7 września 2005 r. w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych (Dz. Urz. WE, L 255/22), przywoływana dalej jako „doux”.

<sup>39</sup> Wykaz zawodów objętych dyrektywą 2005/36/WE znajduje się na stronie Komisji Europejskiej: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/qualifications/regprof/index.cfm?newlang=en](http://ec.europa.eu/internal_market/qualifications/regprof/index.cfm?newlang=en) (13.11.2016).

na trzech poziomach zgodnie z zaawansowaniem wykształcenia, jakiemu odpowiadają, i dostarczonymi dokumentami<sup>40</sup>:

- poświadczenie kompetencji wydawane przez właściwy organ w rodzimym państwie członkowskim UE na podstawie ukończenia szkolenia niebędącego elementem systemu kształcenia kończącego się uzyskaniem dyplomu lub świadectwa, zdania specjalnego egzaminu niepoprzedzonego szkoleniem lub wykonywania w państwie członkowskim zawodu w pełnym wymiarze przez 3 lata lub przez odpowiednio dłuższy okres w niepełnym wymiarze czasu pracy w ciągu ostatnich 10 lat;
- świadectwo ukończenia szkoły średniej – ogólnokształcącej, technicznej lub zawodowej, uzupełnionej o kurs, szkolenie zawodowe, praktykę w okresie próbnym lub praktykę zawodową wymaganą jako uzupełnienie tego kursu;
- dyplom potwierdzający ukończenie kształcenia na poziomie pomaturalnym, trwającego, w zależności od poziomu, dłużej niż rok (poziom trzeci), od trzech do czterech lat (poziom czwarty) lub powyżej czterech lat (poziom piąty), a także, w wybranych przypadkach, odbycie szkolenia zawodowego, które może być wymagane jako uzupełnienie takiego kształcenia pomaturalnego.

Dostarczenie przez osobę wnioskującą o dopuszczenie do wykonywania zawodu regulowanego w innym państwie członkowskim UE jednego z wyżej wymienionych dokumentów co do zasady skutkuje możliwością wykonywania zawodu pod warunkiem, że dokument ten spełnia następujące przesłanki<sup>41</sup>:

- został wydany przez właściwy organ rodzimego państwa członkowskiego wnioskodawcy, wskazany przez regulacje tego państwa;
- potwierdza on uzyskanie kwalifikacji zawodowych na poziomie co najmniej równoważnym z poziomem bezpośrednio poprzedzającym ten, jaki jest wymagany w państwie przyjmującym wobec obywateli tego państwa.

W przypadku licznych rozbieżności<sup>42</sup> zarówno w poziomie kształcenia, które wnioskodawca odbył, kiedy materiał wykładowy zasadniczo różni się od tego, którego opanowanie jest podstawą uzyskania dokumentu potwierdzającego posiadanie kwalifikacji w państwie przyjmującym, jak i występujące różnice w okresie kształcenia, na którego ukończenie powołuje się wnioskodawca we wniosku, i są one co najmniej o rok krótsze od okresu wymaganego w państwie przyjmującym lub też dostęp do zawodu w państwie przyjmującym wymaga specyficznego

<sup>40</sup> Art. 11 doukz.

<sup>41</sup> Art. 13 ust.1 lit. a i b doukz.

<sup>42</sup> Art. 14 ust.1, 2 i 3 doukz.

programu kształcenia, który obejmuje materiał znacząco różniący się od objętego kształceniem, na którego ukończenie powołuje się wnioskodawca, wymagane jest odbycie stażu adaptacyjnego lub testu umiejętności. Co do zasady wnioskodawca powinien mieć wybór, czy pragnie poddać się stażowi adaptacyjnemu, czy testowi umiejętności, lecz jak pokazuje praktyka, państwa członkowskie bardzo często same decydują, na podstawie regulacji narodowych, czy wnioskodawca powinien odbyć staż adaptacyjny, czy też test umiejętności.

Drugim mechanizmem systemu ogólnego jest system odwołujący się do kwalifikacji zdobytych w drodze praktyki zawodowej<sup>43</sup>. System ten dotyczy dużej grupy zawodów regulowanych, w większości mających charakter rzemieślniczy, wykonywanych w formie samodzielnej działalności gospodarczej, typowej dla małych i średnich przedsiębiorstw. Wykaz takich zawodów znajduje się w załączniku IV do dyrektywy<sup>44</sup>, który dzieli zawody na trzy grupy, co do których dyrektywa przewiduje zróżnicowane wymogi doświadczenia zawodowego w dopuszczeniu do wykonywania zawodu regulowanego w państwie przyjmującym. W pierwszej grupie znajdują się przede wszystkim zawody polegające na produkcji (m.in. odzieży, obuwia, wyrobów z drewna, gumy, tworzyw sztucznych, środków transportu, wyrobów chemicznych, maszyn, elektrotechniki itp.), a także budownictwo, przetwórstwo spożywcze i rolnicza działalność produkcyjna. Do drugiej grupy należą m.in. rybołówstwo, produkcja statków, taboru kolejowego, sprzętu latającego, usługi transportowe, usługi pocztowe i telekomunikacyjne, handel obnośny itp. W trzeciej grupie znalazły się zaś usługi handlowe, działalność związana z gastronomią i hotelarstwem, usługi rekreacyjne i wiele innych (grupa ta jest najbardziej zróżnicowana).

Drugim systemem uznawania kwalifikacji zawodowych i wykształcenia uregulowanym w dyrektywie jest system sektorowy, którego cechą charakterystyczną jest znacznie ściślejsze uregulowanie wymogów zawodowych, co wiąże się z ujednoczeniem systemów kształcenia w państwach członkowskich oraz zasadą automatycznego uznawania kwalifikacji zawodowych osób, które uzyskały je w jednym z państw członkowskich. Dotyczy to zawodów<sup>45</sup>: lekarza, pielęgniarki, dentysty, weterynarza, farmaceuty, położnej oraz architekta.

---

<sup>43</sup> Art. 16–20 doukz.

<sup>44</sup> Zawody te przedstawione są w trzech wykazach (I, II, III) załącznika IV Dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2005/36/WE z dnia 7 września 2005 r. w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych (Dz. Urz. WE, L 255/22).

<sup>45</sup> Dostęp do poszczególnych zawodów uregulowany jest w doukz, w tym zawodu lekarza: art. 24–30, pielęgniarki: art. 31–33, lekarza dentysty: art. 34–37, lekarza weterynarii: art. 38–39, położnej:

Znowelizowana w 2013 roku<sup>46</sup> dyrektywa w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych z 2005 roku wprowadziła nową instytucję Europejskiej Legitymacji Zawodowej w celu potwierdzenia kwalifikacji zawodowych.

### 7.2.1. Europejska Legitymacja Zawodowa (ELZ)

Europejska Legitymacja Zawodowa (*European Professional Card*) ma na celu zapewnienie bardziej efektywnego i przejrzystego uznawania kwalifikacji zawodowych specjalistów, którzy zamierzają podjąć pracę w zawodzie regulowanym w innym państwie członkowskim, ułatwiając tym samym mobilność osób w ramach swobody przepływu siły roboczej. W szczególności legitymacja ta przydatna jest przy ułatwianiu czasowej mobilności i uznawania kwalifikacji w ramach systemu automatycznego uznawania kwalifikacji, a także przy promowaniu uproszczonego procesu uznawania kwalifikacji w ramach systemu ogólnego<sup>47</sup>. Zaczęła funkcjonować na początku 2016 roku po upływie okresu przewidzianego na wdrożenie nowej dyrektywy w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych.

ELZ jest wydawana odpłatnie w formie elektronicznego certyfikatu wymienia- nego między właściwymi organami danego państwa członkowskiego wnioskodawcy i przyjmującego państwa członkowskiego za pośrednictwem systemu wymiany informacji na rynku wewnętrznym (IMI). Jest dostępna zarówno na potrzeby czasowego lub okazjonalnego świadczenia usług, jak i w przypadku przeniesienia działalności zawodowej. Dostępna jest nie dla wszystkich zawodów regulowanych, lecz tylko dla określonych grup, które spełniają łącznie trzy przesłanki<sup>48</sup>:

- w danym zawodzie istnieje znaczna mobilność lub potencjał znacznej mobilności;
- odpowiednie strony wyraziły wystarczające zainteresowanie;
- zawód lub kształcenie i szkolenie prowadzące do wykonywania zawodu regulowane są przez wiele państw członkowskich.

---

art. 40–43, farmaceuty: art. 44–45, architektka: art. 46–49.

<sup>46</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/55/UE z dnia 20 listopada 2013 r. zmieniająca dyrektywę 2005/36/WE w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych i rozporządzenie (UE) nr 1024/2012 w sprawie współpracy administracyjnej za pośrednictwem systemu wymiany informacji na rynku wewnętrznym – „rozporządzenie w sprawie IMI” (Dz. Urz. UE, L 354/132) oraz Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) 2015/983 z dnia 24 czerwca 2015 r. w sprawie procedury wydawania europejskiej legitymacji zawodowej oraz stosowania mechanizmu ostrzegania na podstawie dyrektywy 2005/36/WE Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz. Urz. UE, L 159/27).

<sup>47</sup> Ibidem, preambuła, pkt 4.

<sup>48</sup> Ibidem, art. 4a ust. 7.

Procedura wydawania Europejskiej Legitymacji Zawodowej uzależniona jest od rodzaju świadczonych usług. I tak w przypadku świadczenia usług mających wpływ na zdrowie lub bezpieczeństwo publiczne wnioski należy złożyć do właściwego organu rodzimego państwa członkowskiego za pomocą udostępnionego przez Komisję Europejską narzędzia internetowego, które automatycznie będzie tworzyć dokumentację w systemie IMI dla konkretnego wnioskodawcy. W terminie jednego tygodnia od otrzymania wniosku właściwy organ rodzimego kraju potwierdza jego otrzymanie, a w przypadku stwierdzenia braku wymaganych dokumentów wzywa wnioskodawcę do ich uzupełnienia. Kolejnym etapem procedury jest weryfikacja wniosku. Organ rodzimego państwa sprawdza wówczas, czy wnioskodawca prowadzi działalność w rodzimym państwie zgodnie z prawem oraz czy wszystkie niezbędne dokumenty są ważne i prawdziwe. W przypadku uzasadnionych wątpliwości organ przeprowadzający procedurę ma możliwość skonsultowania się z właściwymi instytucjami albo zwrócenia się do wnioskodawcy o poświadczone kopie dokumentów. Koszty związane z wprowadzeniem ELZ sędowane są na państwo rodzime wnioskodawcy, gdyż to ono kompletuje, weryfikuje i aktualizuje informacje w systemie IMI. To ono jest również odpowiedzialne za wprowadzenie danych zakazujących wykonywania danego zawodu. Rola państwa przyjmującego ograniczona została do akceptacji wymogów kompetencyjnych i/lub zastosowania środków wyrównawczych w postaci testów językowych, testów umiejętności czy też odbycia praktyk zawodowych.

Z kolei w przypadku świadczenia usług w ramach zawodów regulowanych niemających wpływu na zdrowie lub bezpieczeństwo publiczne ELZ jest wydawana przez państwo członkowskie wnioskodawcy i zastępuje oświadczenie, którego mogłoby wymagać przyjmujące państwo członkowskie. W takim przypadku legitymacja pozwoli na świadczenie usług przez 18 miesięcy i jest ważna na całym terytorium państwa członkowskiego, na które została wydana. Rola państwa rodzimego wnioskodawcy została rozszerzona do możliwości wydania ELZ oraz przesłania jej do wnioskodawcy i zainteresowanego państwa członkowskiego.

Nie ulega wątpliwości, że prostota, przejrzystość i otwartość oraz większe zaufanie i lepsza współpraca między organami może przyspieszyć procedurę uznawania kwalifikacji na rynku unijnym w ramach ELZ. Wprowadzenie jej będzie kształtować podstawy mobilności pracowników w zakresie uznania kwalifikacji zawodowych oraz stanie się wystarczającym potwierdzeniem kwalifikacji profesjonalistów, których zawody spełniają minimalne wymogi kształcenia uzgodnione w całej Unii Europejskiej w oparciu o zasadę wzajemnego zaufania. W założeniu nie jest ona obowiązkowym narzędziem, które dotyczy wszystkich



pracowników, lecz tylko fakultatywną opcją, która ma stanowić alternatywne rozwiązanie dla profesjonalistów poszukujących procedury optymalnej. Co do zasady skierowana jest do wszystkich zawodów regulowanych, o ile wyrażą one zainteresowanie jej posiadaniem, by wykonywać zawód regulowany w przyjmującym państwie członkowskim, a więc jest działaniem oddolnym.

Do tej pory przedstawiciele niektórych tylko grup zawodowych wyrazili zainteresowanie wprowadzeniem ELZ. Należą do nich: lekarze, pielęgniarki, farmaceuci, fizykoterapeuci, inżynierowie, przewodnicy górcy oraz pośrednicy w obrocie nieruchomościami. Zgodnie z założeniem projektodawców celem wprowadzenia legitymacji jest zwiększenie mobilności pracowników na unijnym rynku pracy, która znajduje się obecnie na stosunkowo niskim poziomie. Tylko mniej niż 3% ludności pracującej w Europie mieszka poza swoim krajem ojczystym. Głównym motorem obecnej mobilności wewnątrz UE są przede wszystkim: duże różnice w dochodach między starymi państwami członkowskimi (UE-15) a nowymi państwami członkowskimi na wschodzie (UE-10)<sup>49</sup> oraz wysoka stopa bezrobocia wśród ludzi młodych (poniżej 25. roku życia), która w 2011 roku objęła ponad 5 mln ludzi<sup>50</sup>. W drugim kwartale 2014 roku stopa bezrobocia wśród tej grupy zawodowej stanowiła 21,7% (23,2% w strefie euro). Jest ona ponad dwukrotnie wyższa niż stopa bezrobocia dorosłych (9,0%)<sup>51</sup>.

Według prognoz Europejskiego Centrum Kształcenia Zawodowego (Cedefop)<sup>52</sup> do obsadzenia stanowisk wymagających posiadania wysokich kwalifikacji potrzeba będzie do 2020 roku dodatkowo 16 mln osób, z kolei bieżąca niska tendencja w zakresie mobilności będzie skutkowałą poważnym niedoborem przedstawicieli wolnych zawodów, a 53% młodych ludzi w Europie chce lub chciałoby pracować w innym państwie europejskim, ale brak środków finansowych zniechęca ich do zrobienia pierwszego kroku w kierunku odbycia części swojej edukacji za granicą.

---

<sup>49</sup> M. Barslund, M. Busse, J. Schwarzwälder, *Labour Mobility in Europe: An untapped resource?*, "CEPS Policy" 2015, no. 327, s. 3–5.

<sup>50</sup> *Półowa młodych Europejczyków gotowa do pracy za granicą*, Press Release Debate, Bruksela, 13 maja 2011 r., European Commission, [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-11-567\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-567_en.htm) (17.05.2016).

<sup>51</sup> Youth on the Move, European Commission, <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=950&langId=en> (17.05.2016).

<sup>52</sup> E. Gwardzińska, *Zasady równego dostępu do unijnego rynku usług celnych*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2014, nr 1, s. 36.



## Podsumowanie

Pytaniem zasadniczym na tym etapie jest: czy Europejska Legitymacja Zawodowa spełni oczekiwania jej projektodawców w zakresie standaryzacji rynku unijnego i zwiększy mobilność oraz szansę ludzi młodych na zdobycie upragnionej pracy w ramach rynku unijnego? Już dziś wiadomo, że praktyczne jej wdrożenie dotyczy tylko zawodów regulowanych, a te niestety, póki co, nie przejawiają dużego zainteresowania.

Wydaje się, że efekt lawiny śnieżnej przyswiecający inicjatywie projektodawców Europejskiej Legitymacji Zawodowej, którzy zakładali, że wyrażenie chęci jej zdobycia przez jedne zawody pociągnie za sobą pozostałe, nie urzeczywistnił się. Europejska Legitymacja Zawodowa stała się więc produktem stworzonym mimo braku wcześniejszego popytu na takie rozwiązanie. Nie ma również pewności, że w ślad za ułatwieniami w ramach uznawania kwalifikacji pójdzie zwiększenie jakości świadczonych usług i lepsza ochrona konsumentów. Pod znakiem zapytania pozostaje, póki co, jej użyteczność w przypadku, gdy profesjonalista będzie chciał wykonywać zawód regulowany w przyjmującym państwie członkowskim, który jest nieregulowany w jego państwie narodowym. Niejasności jest wiele, a jasnych odpowiedzi na tym etapie brak. Czy ELZ zrewolucjonizuje system uznawania kwalifikacji zawodowych na rynku unijnym i przyczyni się do jego standaryzacji? To pokaże najbliższa przyszłość.

## Bibliografia

### Literatura przedmiotu

- Ambroziak A.A., *Efekty handlowe ewolucji prawa swobodnego przepływu usług. Dwudziestolecie istnienia rynku wewnętrznego UE*, „Studia Europejskie” 2013, nr 2.
- Barlund M., Busse M., Schwarzwälder J., *Labour Mobility in Europe: An untapped resource?*, “CEPS Policy” 2015, no. 327.
- Bruijn R., Kox H., Lejour A., *The trade-induced effects of the Services Directive and the country of origin principle*, “CPB Document” 2006, no. 108.
- Corugedo E.F., Ruiz E.P., *The EU Services Directive: Gains from Further Liberalization*, IMF Working Paper, WP/14/113, European Department, July 2014, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp14113.pdf> (28.06.2017).
- Gwardzińska E., *Agencje celne w międzynarodowym obrocie towarowym*, BW, Szczecin 2009.

- Gwardzińska E., *Zasady równego dostępu do unijnego rynku usług celnych*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2014, nr 1.
- Kożuch M., *Swoboda świadczenia usług w Unii Europejskiej*, w: *Prawo gospodarcze Unii Europejskiej*, red. J. Barcz, Instytut Wydawniczy EuroPrawo, Warszawa 2011.
- Półowa młodych Europejczyków gotowa do pracy za granicą*, Press Release Debate, European Commission, Bruksela, 13 maja 2011 r., [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-11-567\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-567_en.htm) (17.05.2016).
- Rudnicka M., *Liberalizacja handlu usługami w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2012.
- Skoczny T., Jurkowska A., Bernatt M., *Charakter usług świadczonych przez podmioty sektora pozarządowego w Polsce na tle definicji usług ekonomicznych oraz nieekonomicznych w prawie wspólnotowym, w szczególności w świetle zakresu Dyrektywy o usługach na rynku wewnętrznym 2006/123/WE, z uwzględnieniem orzecznictwa ETS*, Warszawa, luty 2008, <http://www.pozytek.gov.pl/files/Prawo/Uslugi%20nieekonomiczne%20%20wersja%20final%20prof%20Skoczny.pdf> (28.06.2017).
- Stańczak P., *Dyrektywa usługowa a sprawa konsumencka*, <http://europa.um.warszawa.pl/wyklady-i-warsztaty/dyrektywa-uslugowa-a-sprawa-konsumentencka> (6.02.2016).
- Stępkowski A., *Zasada proporcjonalności w europejskiej kulturze prawnej: sądowa kontrola władzy dyskrecjonalnej w nowoczesnej Europie*, Liber, Warszawa 2010.
- Stürner M., *Zasięg swobody świadczenia usług i jej ograniczenia*, wystąpienie podczas konferencji „Usługi w polsko-niemieckim obszarze gospodarczym bez barier – skutki dla przedsiębiorców i konsumentów”, zorganizowanej 27 października 2010 r. we Frankfurcie nad Odrą, [http://www.konsument-info.eu/pl/images/stories/Dokumenty/stuerner\\_pl.pdf](http://www.konsument-info.eu/pl/images/stories/Dokumenty/stuerner_pl.pdf) (13.04.2017).
- Śledzińska-Simon A., *Zasada równości i zasada niedyskryminacji w prawie Unii Europejskiej*, „Studia BAS” 2011, nr 2(26).
- Uzasadnienie do projektu ustawy o świadczeniu usług na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej*, [http://orka.sejm.gov.pl/Druk6ka.nsf/0/EEF431FA03E42E29C125768D005166DD/\\$file/2590-uzas.doc](http://orka.sejm.gov.pl/Druk6ka.nsf/0/EEF431FA03E42E29C125768D005166DD/$file/2590-uzas.doc) (24.06.2017).
- Wspólne stanowisko przyjęte przez Radę w sprawie przyjęcia dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie usług na rynku wewnętrznym*, Bruksela, 17 stycznia 2006 r.
- Wykaz zawodów objętych dyrektywą 2005/36/WE*, [http://ec.europa.eu/internal\\_market/qualifications/regprof/index.cfm?newlang=en](http://ec.europa.eu/internal_market/qualifications/regprof/index.cfm?newlang=en) (13.11.2016).
- Youth on the Move*, European Commission, <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=950&langId=en> (17.0.2016).
- Zmiany wprowadzone przez poszczególne państwa członkowskie w prawie krajowym w wyniku transpozycji przepisów dyrektywy o usługach*, <http://www.mg.gov.pl/Wspieranie+przedsiębiorczosci/Instrumenty+rynku+wewnetrznego/Uslugi+na+rynku+wewnetrznym/Dyrektywa+o+uslugach> (4.03.2016).

## Akty prawne

- Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą, tekst pierwotny (przed konsolidacją) podpisany w Rzymie w 1957 r., <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/HTML/?uri=URISERV:xy0023&from=PL> (23.02.2016).
- Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej – wersja skonsolidowana (Dz. Urz. UE, C 326) z dnia 26 października 2012 r., wydanie polskie, t. 55.
- Traktat z Lizbony zmieniający Traktat o Unii Europejskiej i Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską podpisany w Lizbonie dnia 13 grudnia 2007 r. (Dz. Urz. UE, C 306/10 PL).
- Rozporządzenie Wykonawcze Komisji (UE) 2015/983 z dnia 24 czerwca 2015 r. w sprawie procedury wydawania europejskiej legitymacji zawodowej oraz stosowania mechanizmu ostrzegania na podstawie dyrektywy 2005/36/WE Parlamentu Europejskiego i Rady (Dz. Urz. UE, L 159/27).
- Dyrektywa Rady 89/48/EWG z dnia 21 grudnia 1988 r. w sprawie ogólnego systemu uznawania dyplomów szkół wyższych, przyznawanych na zakończenie przynajmniej trzyletniego kształcenia i szkolenia zawodowego (Dz. Urz. WE, L 19/16).
- Dyrektywa Rady 92/51/EWG z dnia 18 czerwca 1992 r. w sprawie drugiego ogólnego systemu uznawania kształcenia i szkolenia zawodowego, uzupełniająca dyrektywę 89/48/EWG (Dz. Urz. WE, L 209/25).
- Dyrektywa 2001/19/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 14 maja 2001 r. zmieniająca dyrektywy Rady 89/48/EWG i 92/51/EWG w sprawie ogólnego systemu uznawania kwalifikacji zawodowych oraz dyrektywy Rady 77/452/EWG/, 77/453/EWG, 78/686/EWG, 78/687/EWG, 78/1026/EWG, 78/1027/EWG, 80/154/EWG, 80/155/EWG, 85/384/EWG, 85/432/EWG, 85/433/EWG i 93/16/EWG dotyczące zawodów pielęgniarstwa ogólnej, lekarza dentyści, lekarza weterynarii, położnej, architekta, farmaceuty i lekarza (Dz. Urz. WE, L 206/1).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady Nr 2005/36/WE z dnia 7 września 2005 r. w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych (Dz. Urz. WE, L 255/22).
- Dyrektywa 2006/123/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotycząca usług na rynku wewnętrznym (Dz. Urz. UE, L 376/36).
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/55/UE z dnia 20 listopada 2013 r. zmieniająca dyrektywę 2005/36/WE w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych i rozporządzenie (UE) nr 1024/2012 w sprawie współpracy administracyjnej za pośrednictwem systemu wymiany informacji na rynku wewnętrznym – „rozporządzenie w sprawie IMI” (Dz. Urz. UE, L 354/132).

## Orzecznictwo

- Wyrok Trybunału (piąta izba) z dnia 29 listopada 2001 r. François De Coster przeciwko Collège des bourgmestre et échevins de Watermael-Boitsfort (C-17/00), „Zbiór Orzeczeń” 2001, I-09445.

- Wyrok Trybunału z dnia 12 lipca 2001 r. B.S.M. Smits, małżonce Geraets, przeciwko Stichting Ziekenfonds VGZ i H.T.M. Peerbooms przeciwko Stichting CZ Groep Zorgverzekerings. Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym: Arrondissementrechtbank te Roermond – Niderlandy (C-157/99), „Zbiór Orzeczeń” 2001, I-05473.
- Wyrok Trybunału (piąta izba) z dnia 25 października 2001 r. Finalarte Sociedade de Construção Civil Lda (C-49/98), Portugaia Construções Lda (C-70/98) i Engil Sociedade de Construção Civil SA (C-71/98) przeciwko Urlaubs- und Lohnausgleichskasse der Bauwirtschaft i Urlaubs- und Lohnausgleichskasse der Bauwirtschaft przeciwko Amilcar Oliveira Rocha (C-50/98), Tudor Stone Ltd (C-52/98), Tecnam-Tecnologia do Ambiente Lda (C-53/98), Turiprata Construções Civil Lda (C-54/98), Duarte dos Santos Sousa (C-68/98) i Santos & Kewitz Construções Lda (C-69/98), „Zbiór Orzeczeń” 2001, I-07831.
- Wyrok Trybunału (piąta izba) z dnia 24 stycznia 2002 r. Portugaia Construções Lda (C-164/99), „Zbiór Orzeczeń” 2002, I-0078.
- Wyrok Trybunału (wielka izba) z dnia 15 czerwca 2010 r. Komisja Europejska przeciwko Królestwu Hiszpanii (C-211/08), „Zbiór Orzeczeń” 2010, I-05267.

## Service provision standardization based on the European Professional Card

### Summary

Introduced in 2013 the European Professional Card (EPC) is to ensure more effective and transparent recognition of professional qualifications of specialists, who intend to work in a regulated profession in another EU Member State, thereby facilitating the mobility of persons within the framework of freedom of movement manpower. In principle, EPC is optional and should be an alternative solution for professionals who are looking for the optimal procedure. In principle, it is addressed to all regulated professions, as long as they are interested in having it to exercise a regulated profession in the host Member State. Therefore, it is a bottom-up activity.

**Keywords:** European Professional Card, Services Directive, Freedom to Provide Services

# Funkcjonowanie instytutów badawczych w Polsce i w wybranych krajach (USA, Niemczech i Korei Południowej) w kontekście transferu technologii

*Agnieszka Gryzik*

---

### Streszczenie

Instytuty badawcze w Polsce funkcjonują już prawie sto lat. Prowadzona przez nie działalność obejmuje różne dziedziny, chociaż przeważają wśród nich ośrodki reprezentujące nauki ścisłe i inżynierijno-techniczne. Rola instytutów była zawsze podobna – miały prowadzić badania naukowe i prace rozwojowe oraz wdrażać ich wyniki w praktyce. Na poziomie deklaracji wszystkie ze 117 obecnie działających instytutów badawczych w Polsce, zatrudniających ponad 12,5 tys. pracowników, prowadzą badania naukowe i prace rozwojowe, a większość z nich zajmuje się także transferem technologii. Jest to jednak zazwyczaj transfer niekomercyjny, polegający na prezentowaniu wyników badań w publikacjach oraz podczas konferencji. Transfer komercyjny w postaci sprzedaży własności intelektualnej jest prowadzony przede wszystkim przez instytuty reprezentujące nauki inżynierijno-techniczne, co stanowi zasadniczą różnicę w stosunku do instytutów działających w innych państwach – Korei Południowej, USA i Niemczech. W Korei Południowej rządowe instytuty badawcze odegrały główną rolę w początkowym etapie rozwoju innowacyjnej gospodarki, a obecnie rząd koreański kładzie coraz większy nacisk na transfer technologii z instytutów do firm. W USA instytuty badawcze

przybierają różne formy, m.in. laboratoriów rządowych i centrów badawczo-rozwojowych. Rządowe instytuty badawcze są odpowiedzialne za realizację zadań zleczanych im przez agencje, od których otrzymują środki na finansowanie badań naukowych.

W Niemczech funkcjonuje około 40 federalnych instytucji badawczych finansowanych przez ministerstwa. Prowadzą one badania dotyczące m.in. społeczeństwa, obronności, infrastruktury, ochrony przyrody i polityki gospodarczej. Niemiecki system innowacji składa się także z wielu grup jednostek badawczych (Max Planck Society, Fraunhofer Society, Helmholtz Centres, Leibniz Society), które prowadzą badania finansowane z budżetu państwa oraz ze środków prywatnych.

W wymienionych wyżej krajach obowiązują inne niż w Polsce uwarunkowania prawne i organizacyjne, a instytuty prowadzą prace badawcze głównie na rzecz prywatnych sektorów. Doświadczenia krajów, w których od wielu dziesięcioleci nieprzerwanie rozwija się innowacyjna gospodarka, mogą okazać się przydatne w momencie projektowania zmian w Polsce.

**Słowa kluczowe:** instytuty badawcze, transfer technologii, badania i rozwój, organizacje badawcze, narodowy system innowacji, innowacyjność

## Wstęp

W przyszłym roku – 21 listopada 2018 – minie 100 lat od utworzenia Centralnego Zakładu Epidemiologicznego<sup>1</sup>, który można uznać za pierwszy instytut badawczy w niepodległej Polsce. Po odzyskaniu niepodległości do czasu wybuchu II wojny światowej powstało jeszcze kilka kolejnych instytutów<sup>2</sup>, które miały w głównej mierze służyć odbudowie i uporządkowaniu kraju po latach niewoli. Prowadzone w nich prace badawcze i ich wyniki planowano wykorzystać w praktyce, w szczególności do zaspokojenia różnorodnych potrzeb państwa i społeczeństwa. Po zakończeniu II wojny światowej instytuty badawcze miały pomóc w odbudowie i rozwoju gospodarczym oraz infrastrukturalnym kraju. Na przestrzeni lat obowiązywało kilkanaście aktów prawnych regulujących funkcjonowanie tego typu jednostek. Mimo że w różnych latach działały

---

<sup>1</sup> <http://www.pzh.gov.pl/o-nas/historia/historia-instytutu-w-latach-1918-1924> (22.11.2017).

<sup>2</sup> M.in. Państwowy Instytut Meteorologiczny, Instytut Lotnictwa, Instytut Gospodarstwa Wiejskiego, Instytut Torfowy, Instytut Tele- i Radiotechniczny, Instytut Badawczy Leśnictwa, Instytut Radiowy, Instytut Łączności, Wojskowy Instytut Techniki Inżynierskiej, Instytut Badań i Artylerii. Zob. A. Gryzik, *Instytuty badawcze w nowoczesnej gospodarce*, Ośrodek Przetwarzania Informacji – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2017, s. 70.

w odmiennych systemach prawnych i pod różnymi nazwami<sup>3</sup>, rola instytutów była zawsze podobna. Miały wykorzystywać w praktyce rezultaty realizowanych w nich badań i prac rozwojowych. Ich zadaniem było także prowadzenie działalności na rzecz gospodarki i społeczeństwa. Reprezentowały też różnorodne obszary nauki. I tak pozostało do dzisiaj.

Celem niniejszego artykułu jest omówienie zasad funkcjonowania instytutów badawczych w Polsce i wybranych krajach w kontekście tworzonej w tych jednostkach wiedzy oraz transferu technologii. Funkcjonowanie instytutów badawczych jest w określony sposób uregulowane, a podmioty te spełniają w systemie badawczo-rozwojowym ważne funkcje. Warto również zanalizować, jakie znaczenie spełniają tego typu jednostki w najbardziej innowacyjnych krajach na świecie – USA, Niemczech i Korei Południowej – i porównać to z sytuacją instytutów badawczych w Polsce.

## 8.1. Zasady funkcjonowania instytutów badawczych w Polsce

Instytuty badawcze są jednym z trzech głównych rodzajów jednostek naukowych w Polsce – oprócz 77 instytutów Polskiej Akademii Nauk<sup>4</sup> i ponad 1450 jednostek organizacyjnych szkół wyższych<sup>5</sup>. Zadania realizowane przez wszystkie rodzaje ww. jednostek są pochodną zapisów ustawowych regulujących ich funkcjonowanie<sup>6</sup>.

Instytut badawczy jest państwową jednostką organizacyjną, wyodrębnioną pod względem prawnym, organizacyjnym i ekonomicznym, prowadzącą badania naukowe i prace rozwojowe ukierunkowane na ich wdrożenie i zastosowanie w praktyce. Zadaniem instytutów badawczych jest prowadzenie badań naukowych i prac rozwojowych, przystosowywanie ich wyników do potrzeb praktyki oraz wdrażanie efektów. W związku z tą działalnością instytut może:

<sup>3</sup> Instytuty, główne instytuty naukowo-badawcze przemysłu, instytuty naukowo-badawcze, jednostki badawczo-rozwojowe, instytuty badawcze. Zob. *ibidem*, s. 71–75.

<sup>4</sup> OPI PIB na podstawie danych z systemu POL-on (stan na 24.11.2017).

<sup>5</sup> OPI PIB na podstawie danych z systemu POL-on (stan na 24.11.2017).

<sup>6</sup> Działalność instytutów badawczych reguluje ustawa z dnia 30 kwietnia 2010 r. o instytutach badawczych (Dz.U. 2010, nr 96, poz. 618, z późn. zm.), instytutów PAN – ustawa z dnia 30 kwietnia 2010 r. o Polskiej Akademii Nauk (Dz.U. 2010, nr 96, poz. 619, z późn. zm.), a jednostek organizacyjnych szkół wyższych ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym (Dz.U. 2005, nr 164, poz. 1365, z późn. zm.). Każda z jednostek podlega także regulacjom ustawy z dnia 30 kwietnia 2010 r. o zasadach finansowania nauki (Dz.U. 2010, nr 96, poz. 615).

- upowszechniać wyniki badań naukowych i prac rozwojowych;
- wykonywać badania i analizy oraz opracowywać opinie i ekspertyzy w zakresie prowadzonych badań naukowych i prac rozwojowych;
- opracowywać oceny dotyczące stanu i rozwoju poszczególnych dziedzin nauki i techniki oraz sektorów gospodarki, które wykorzystują wyniki badań naukowych i prac rozwojowych oraz w zakresie wykorzystywania w kraju osiągnięć światowej nauki i techniki;
- prowadzić działalność normalizacyjną, certyfikacyjną i aprobową;
- prowadzić i rozwijać bazy danych związane z przedmiotem działania instytutu;
- prowadzić działalność w zakresie informacji naukowej, technicznej i ekonomicznej, wynalazczości oraz ochrony własności przemysłowej i intelektualnej, a także wspierającej innowacyjność przedsiębiorstw<sup>7</sup>.

Instytut badawczy może uzyskać status „państwowego instytutu badawczego”<sup>8</sup> – w celu wykonywania zadań szczególnie ważnych z perspektywy planowania i realizacji polityki państwa.

Obecnie w Polsce (stan na listopad 2017) funkcjonuje 117 instytutów badawczych<sup>9</sup>, które stanowią zróżnicowaną grupę jednostek, reprezentujących wiele obszarów i dziedzin nauki: inżynierię i ochronę środowiska, nauki medyczne i biologiczne, nauki rolnicze, nauki ścisłe, elektronikę i automatykę, a także licznie nauki ekonomiczno-społeczne i humanistyczne. W instytutach badawczych w obszarze B+R zatrudnionych jest ponad 12,5 tys. pracowników, w tym ponad 5 tys. pracowników naukowych, ponad 6 tys. pracowników inżynieryjno-technicznych i ponad 1,3 tys. pracowników badawczo-technicznych.

Instytuty badawcze w Polsce – zgodnie z deklaracjami osób reprezentujących ich kadrę kierowniczą<sup>10</sup> – realizują wiele różnorodnych zadań. Prowadzą badania naukowe i prace rozwojowe (100%), przygotowują analizy i ekspertyzy (99%) oraz upowszechniają wyniki prac B+R (99%). Większość (96%) wdraża także w ramach praktycznego zastosowania wyniki prac badawczych. Instytuty prowadzą działalność wydawniczą (92%), organizują szkolenia i kursy (91%), zajmują się rozwojem baz danych (86%) oraz wydają oceny dotyczące stanu określonych dziedzin nauki i techniki (84%).

---

<sup>7</sup> Art. 2, ust. 2 ustawy z dnia 30 kwietnia 2010 r. o instytutach badawczych (Dz.U. 2010, nr 96, poz. 618, z późn. zm.).

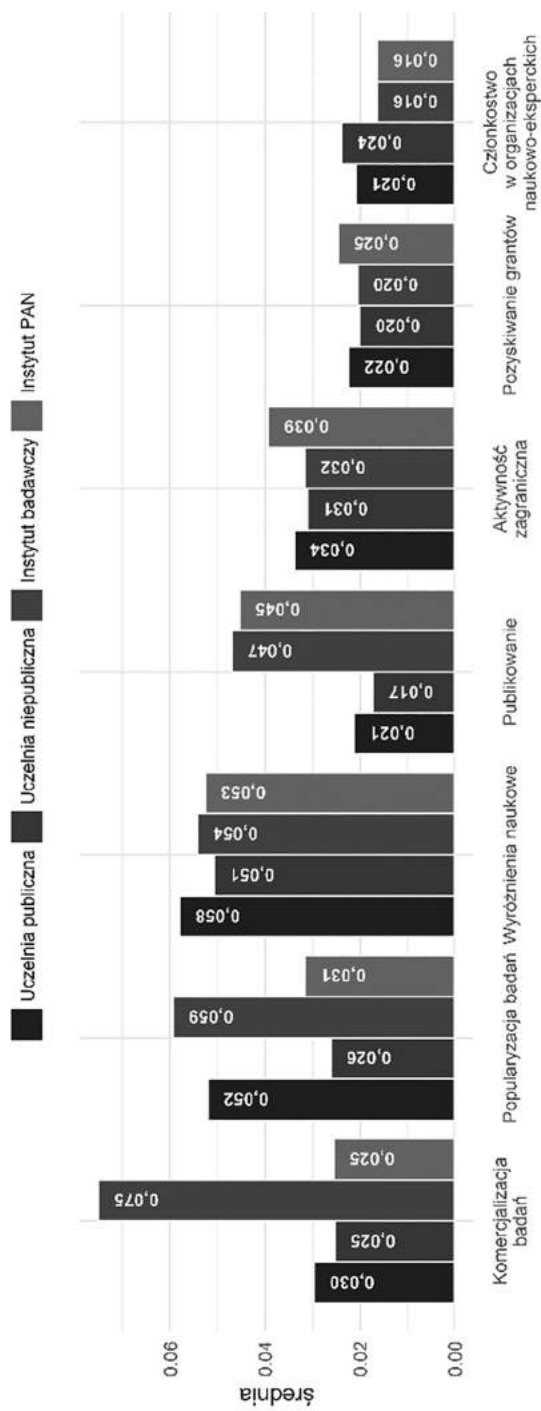
<sup>8</sup> Art. 21 ustawy z dnia 30 kwietnia 2010 r. o instytutach badawczych (Dz.U. 2010, nr 96, poz. 618 ze zm.).

<sup>9</sup> OPI PIB na podstawie danych z systemu POL-on (stan na 29.09.2017).

<sup>10</sup> Wyniki własnych badań kwestionariuszowych z 2012 roku ( $N=100$ ).



Wykres 8.1. Wskaźniki szczegółowe składające się na wskaźnik ogólnej produktywności naukowej



Źródło: badania własne OPI PIB, Laboratorium Analiz Statystycznych i Ewaluacji, wrzesień 2017.

Ponad 80% instytutów uczestniczących w badaniu wskazało jako swoje działania certyfikację, normalizację oraz wydawanie świadectw kwalifikacyjnych. Wiele spośród instytutów prowadzi wyodrębnioną działalność gospodarczą, a ponad połowa wytwarza maszyny i aparaturę. Mniej niż 1/5 prowadzi studia doktoranckie i podyplomowe.

Na poziomie deklaracji prawie każdy instytut wskazuje wśród swoich działań transfer wiedzy i technologii. W przypadku metod realizacji transferu wymieniane są jednak najczęściej sposoby niekomercyjne, nieodpłatne, tzn. publikacje (98%) oraz konferencje i seminaria (91%). Najczęściej transfer technologii prowadzą instytuty badawcze reprezentujące nauki inżynieryjno-techniczne. W tych jednostkach dominują odpłatne formy transferu – sprzedaż własności intelektualnej<sup>11</sup>.

Wyniki badań zrealizowanych w Ośrodku Przetwarzania Informacji – Państwowym Instytucie Badawczym<sup>12</sup> potwierdzają, że kooperacja z sektorem gospodarczym jest dla instytutów badawczych bardzo istotna, zwłaszcza w porównaniu z innymi rodzajami jednostek naukowych – instytutami PAN oraz jednostkami organizacyjnymi uczelni publicznych. W zakresie komercjalizacji, popularyzacji wyników badań oraz publikowania instytuty badawcze osiągały wysoki wskaźnik produktywności naukowej<sup>13</sup>.

## 8.2. Instytuty badawcze w najbardziej innowacyjnych państwach świata – Korei Południowej, USA i Niemczech

Jednostki podobne do instytutów badawczych w Polsce funkcjonują także w wielu różnych formach w innych krajach. Są zaangażowane zarówno w badania i rozwój (B+R), jak i w proces transferu i wykorzystywania wyników powstających w nich prac. Działania instytutów polegają na bardziej bezpośredniej relacji z firmami, decydentami i użytkownikami, niż ma to miejsce w przypadku szkół wyższych.

---

<sup>11</sup> A. Gryzik, op.cit., s. 174.

<sup>12</sup> W Laboratorium Analiz Statystycznych i Ewaluacji OPI PIB pod kierunkiem dr Marzeny Feldy, wrzesień 2017.

<sup>13</sup> Na potrzeby badania stworzono wskaźnik produktywności naukowej. Wskaźnik jest miarą złożoną: składa się z sumy przeważonych wartości odnoszących się do poszczególnych osiągnięć naukowych, którym przypisano określone wagi. Wagi są tym wyższe, im rzadsze były osiągnięcia naukowe określonego typu w próbie badaczy danego obszaru nauki. Wskaźnik przyjmuje wartości powyżej zera i nie posiada górnej granicy.

Warto zanalizować funkcjonowanie instytutów badawczych w innych państwach, spośród których jako przykłady wybrano USA, Niemcy i Koreę Południową. Należą one bowiem do najbardziej innowacyjnych krajów na świecie, a ich systemy organizacji transferu wiedzy i technologii oraz zasady działania instytutów badawczych różnią się od systemu działającego w Polsce. Najbardziej stabilna sytuacja ma miejsce w USA i Niemczech. W Korei Południowej system innowacji został zbudowany od podstaw w ciągu kilkudziesięciu lat, a instytuty badawcze były i są jego istotnym elementem.

Wybrane przykłady krajów – USA, Korea Południowa i Niemcy – różnią się także między sobą w wielu aspektach – pod względem systemu innowacji, w tym także w zakresie funkcjonowania instytutów badawczych oraz organizacji transferu wyników badań do gospodarki.

Polska pod względem liczby ludności jest najbardziej zbliżona do Korei Południowej, ale wśród innych cech – systemowych, kulturowych i mentalnych – trudno doszukać się podobieństw. W Korei Południowej ważną rolę odgrywa silne przywództwo – „jest czas na dyskusje, ale po podjęciu decyzji, wszyscy podporządkowują się liderowi”<sup>14</sup>. Dzięki temu plany są realizowane zgodnie z przyjętymi wcześniej założeniami.

### 8.2.1. Rola rządowych instytutów badawczych w Korei Południowej w budowie innowacyjnej gospodarki

Republika Korei Południowej, w której liczba ludności wynosi ponad 51 mln<sup>15</sup>, w ciągu kilkudziesięciu lat zbudowała gospodarkę opartą na wiedzy i innowacjach, przystępując do tego procesu jako jeden z najbiedniejszych krajów na świecie. W 1960 roku PKB *per capita* wynosił niewiele ponad 158 USD, a w tym samym roku w USA – ponad 3007 USD<sup>16</sup>. Dla porównania, w 1990 roku PKB *per capita* wynosił odpowiednio: w Korei Południowej ponad 6516 USD, w USA ponad 23 954 USD, a w Polsce we wspomnianym roku – 1731 USD<sup>17</sup>.

---

<sup>14</sup> Rozmowy osobiste autorki z naukowcami z Korei Południowej podczas „Chief Information Officer Course”, który odbył się w Korei Południowej w 2005 roku.

<sup>15</sup> <http://data.worldbank.org/country/korea-rep> (4.09.2017).

<sup>16</sup> <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=KR-US-PL&view=chart> (4.09.07.2017).

<sup>17</sup> <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=KR-US-PL&view=chart> (4.09.2017); dane dla Polski dotyczące wcześniejszych lat są niedostępne w bazie World Bank.

W 2015 roku liczba pracowników sektora B+R w Korei Południowej wynosiła prawie 620 tys., w tym ponad 450 tys. naukowców. W przedsiębiorstwach pracowało ponad 317 tys., w szkolnictwie wyższym – prawie 100 tys., a w publicznych instytucjach naukowych – ponad 35 tys.<sup>18</sup>.

Większość pracowników sektora B+R w Korei Południowej reprezentuje nauki inżynieryjne (w 2009 roku było to ponad 217 tys., w 2015 – ponad 308 tys.<sup>19</sup>) i jest zatrudniona w przemyśle wytwórczym w dużych korporacjach (w 2012 roku – ponad 14165 tys., w 2015 – ponad 154 tys.). W 2015 roku liczba pracowników sektora B+R w przeliczeniu na 1 mln mieszkańców wynosiła w Korei Południowej ponad 7 tys.<sup>20</sup> osób.

W rozwijaniu innowacyjnej gospodarki Korei Południowej ważną rolę odegrały rządowe instytuty badawcze (GRIs), stanowiąc w początkowym etapie jej budowy podstawowy, funkcjonujący w jej obrębie podmiot naukowy. Instytuty badawcze zostały utworzone przede wszystkim w celu wspierania rozwoju przemysłu. Transfer technologii w pierwszym okresie rozwoju systemu innowacji Korei Południowej przybierał formę dostarczania gotowych dóbr. Stosowane były także metody inżynierii wstecznej (*reverse engineering*), czyli badania produktu w celu ustalenia, jak działa, lub po to, aby uzyskać informacje niezbędne do skonstruowania odpowiednika. Takie zadania realizowały przede wszystkim rządowe instytuty badawcze.

Pierwszą taką jednostką był Koreański Instytut Nauki i Technologii (Korea Institute of Science and Technology – KIST<sup>21</sup>). Jego powstanie wynikało z programu rządu koreańskiego, który w planie rozwoju uwzględnił rozwiązywanie problemów technologicznych wymaganych do industrializacji. KIST podzielono później na różnorodne specjalistyczne instytuty, co w konsekwencji spowodowało powstanie unikalnego systemu rządowych instytutów badawczych.

Rządowe instytuty badawcze były zazwyczaj tworzone w następujący sposób:

- 1) istniejący krajowy instytut ulegał przebudowie, stając się nową korporacją;
- 2) instytut był tworzony początkowo jako filia Koreańskiego Instytutu Nauki i Technologii, a następnie przekształcany w niezależny instytut lub organizację (zasoby ludzkie z KIST wydzielano, aby ustanowić odrębny instytut);
- 3) instytut powstawał od początku jako nowa organizacja<sup>22</sup>.

<sup>18</sup> *Main Science and Technology Indicators of Korea*, KISTEP, July 2017, vol. 1, s. 19.

<sup>19</sup> *Ibidem*, s. 21.

<sup>20</sup> <http://data.worldbank.org> (3.12.2017).

<sup>21</sup> [https://eng.kist.re.kr/kist\\_eng/main/](https://eng.kist.re.kr/kist_eng/main/) (30.11.2017).

<sup>22</sup> O. Danghoun, *Dynamic History of Korean Science and Technology*, Korea Institute of S&T Evaluation and Planning, KISTEP, 2011, s. 207–208.

Rządowe instytuty badawcze (obecnie 25) wspiera i promuje Krajowa Rada ds. Badań Naukowych i Technologii<sup>23</sup>. Jest ona także odpowiedzialna za rozwój w obszarze zarządzania własnością intelektualną (m.in. strategię patentowania, biura licencjonowania technologii) oraz za komercjalizację<sup>24</sup>.

W instytutach badawczych zatrudnionych jest prawie 16 tys. osób (w tym 12 tys. na czas nieokreślony)<sup>25</sup>.

Główne funkcje, jakie przypisano instytutom, mają przyczynić się do rozwoju kreatywnej gospodarki poprzez realizację następujących zadań:

- funkcje badawczo-rozwojowe: przyszłościowe/podstawowe nauki, kluczowe technologie i technologie poprawiające dobrobyt społeczeństwa;
- role menedżerskie: kierowanie głównymi krajowymi programami badawczo-rozwojowymi finansowanymi przez różne ministerstwa;
- rola think-tanku: trendy w B+R, ocena technologii, prognozy dotyczące technologii, baza informacji na temat B+R; plany/zarządzanie/ocena na podstawie uzyskiwanych informacji;
- wspieranie międzynarodowej współpracy naukowo-technicznej;
- rozwój zasobów ludzkich w określonych dziedzinach nauki i technologii;
- dostarczanie różnorodnych usług: wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw, badania i analizy, wsparcie finansowe przy zakupie kosztownego sprzętu badawczego<sup>26</sup>.

Z wymienionych wyżej zadań i funkcji wynika, że instytuty badawcze odgrywają ważną rolę w rozwoju gospodarczym oraz w transferze technologii Korei Południowej. Rząd tego kraju od kilkunastu lat przypisuje coraz większe znaczenie transferowi technologii, zwłaszcza w wymiarze wewnętrznym (wcześniej Korea Południowa transferowała wiedzę z innych krajów). W 2000 roku uchwalona została ustawa wspierająca tego typu działalność (Technology Transfer Promotion Act, zachęcająca do tworzenia biur transferu technologii), a w 2006 roku pojawiła się kolejna ustawa wspierająca także komercjalizację. W ustawie tej zdefiniowano m.in. pojęcie „transfer technologii” oraz „przeniesienie technologii przez jej posiadacza na rzecz innej osoby w drodze cesji, udzielenia licencji, wytycznych technicznych, wspólnych badań, *joint venture*, fuzji i przejęć lub w jakikolwiek

<sup>23</sup> [http://www.nst.re.kr/nst\\_en/work/01\\_01.jsp](http://www.nst.re.kr/nst_en/work/01_01.jsp) (1.12.2017).

<sup>24</sup> *Annual Report 2015*, NST, The First Mover, National Research Council of Science and Technology, s. 23–24.

<sup>25</sup> [http://www.nst.re.kr/nst\\_en/member/04\\_01.jsp](http://www.nst.re.kr/nst_en/member/04_01.jsp) (1.12.2017).

<sup>26</sup> A. Gryzik, op.cit., s. 46.

inny sposób”<sup>27</sup>. Regulacja ta nie pozostawiła więc żadnych wątpliwości co do przedmiotu transferu technologii.

Rząd koreański w celu ułatwienia transferu technologii i komercjalizacji sformułował plan służący realizacji ww. celów. Dotyczył on m.in. ułatwienia dostępu do informacji na temat technologii, zasobów ludzkich, urządzeń technicznych oraz oceny technologii.

Korea Południowa uzyskała w początkowej fazie rozwoju wsparcie z USA, czyli kraju, w którym narodowy system innowacji i politykę innowacyjną określa się obecnie jako „brak polityki innowacyjnej”. Funkcjonowanie i współpraca różnych podmiotów jest możliwa dzięki programom oraz inwestycjom w działalność B+R. Jest więc bardzo trudna do zaadaptowania w innych krajach. Większość państw nie mogłaby sobie pozwolić na taki nieukierunkowany rozwój polityki naukowej.

### 8.2.2. Instytuty badawcze jako element narodowego systemu innowacji USA

USA to najsilniejsza gospodarka na świecie, mogąca też poszczycić się największym sektorem badawczo-rozwojowym. W 2013 roku w obszarze związanym z nauką i inżynierią było zatrudnionych ponad 5,7 mln osób, w tym ponad 700 tys. ze stopniem doktora<sup>28</sup>.

W USA funkcjonuje wiele podmiotów, które prowadzą prace badawczo-rozwojowe: laboratoria federalne, uniwersytety badawcze oraz firmy prywatne. W uniwersytetach badawczych działają wewnętrzne laboratoria, instytuty i centra badawcze. Misję państwową realizuje ponad 40 laboratoriów federalnych, spośród których te najbardziej prestiżowe są zarządzane przez uniwersytety. Do przykładowych ośrodków akademickich należą w tym przypadku: Argonne National Laboratories Uniwersytetu w Chicago, Lincoln Laboratory Massachusetts Institute of Technology, Lawrence Berkley, Lawrence Livemore oraz Los Alamos Uniwersytetu Kalifornijskiego.

W przypadku USA jako jednostki działające podobnie jak instytuty badawcze można potraktować różnego rodzaju laboratoria, które oprócz uniwersytetów badawczych i przedsiębiorstw przemysłowych są wykonawcami prac B+R.

---

<sup>27</sup> Technology Transfer and Commercialization Promotion Act (Act no. 8108 of 28 December 2006, as last amended by Act no. 9689 of 21 May 2009).

<sup>28</sup> [https://ncesdata.nsf.gov/us-workforce/2013/html/SES2013\\_DST\\_02.html](https://ncesdata.nsf.gov/us-workforce/2013/html/SES2013_DST_02.html) (3.12.2017).

Rządowe instytuty badawcze w USA będące elementem narodowego systemu innowacji odpowiadają przed rządowymi agencjami za realizację ich misji oraz rozwój nauki i techniki w obszarach związanych z zakresem funkcjonowania tych agencji. Otrzymują od nich środki i muszą realizować zadania powierzone tym instytucjom. Wiele instytutów realizuje projekty strategiczne w kluczowych dla kraju dziedzinach nauki i technologii.

Funkcjonujące obecnie w USA rządowe instytuty badawcze nie mają ustalonej z góry struktury organizacyjnej i mogą działać na różnych zasadach, tj. jako własność rządu lub na jego zlecenie.

Wśród rządowych instytutów badawczych w USA można wymienić:

- laboratoria rządowe zarządzane przez rząd federalny,
- laboratoria rządowe zarządzane przez wykonawców zewnętrznych (*contractors*),
- centra badawczo-rozwojowe finansowane przez rząd federalny (*federally financed research and development centers* – FFRDCs) – organizacje hybrydowe zarządzane przez menedżerów z sektora przemysłu lub nauki (są to największe jednostki spośród wszystkich wyżej wskazanych)<sup>29</sup>.

Z perspektywy transferu technologii ważnym podmiotem funkcjonującym w amerykańskim systemie innowacji jest Konsorcjum Laboratoriów Federalnych ds. Transferu Technologii (Federal Laboratory Consortium for Technology Transfer – FLC). Jest to krajowa sieć laboratoriów federalnych, zorganizowana w 1974 roku, a formalnie usankcjonowana przez ustawę z 1986 roku w sprawie wsparcia i wzmocnienia transferu technologii w kraju. Obecnie do konsorcjum należy ponad 300 jednostek<sup>30</sup>.

Konsorcjum tworzy środowisko, które wspiera wysiłki w zakresie transferu technologii swoich członków i potencjalnych partnerów. Rozwija także, testuje oraz analizuje metody i bariery transferu technologii. Konsorcjum łączy laboratoria z potencjalnymi użytkownikami technologii. Odbywa się to częściowo za pośrednictwem sieci lokalizatorów technologii oraz spotkań regionalnych i krajowych.

Zgodnie z ustawą z 1986 roku misją Konsorcjum Laboratoriów Federalnych ds. Transferu Technologii jest promowanie i ułatwianie szybkiego przepływu wyników badań i technologii z federalnych laboratoriów do głównego nurtu gospodarki USA. Stosowane jest podejście polegające na realizacji skoordynowanego programu, który zaspokaja potrzeby wsparcia transferu technologii laboratoriów członkowskich, agencji i ich potencjalnych partnerów.

<sup>29</sup> B. Bozeman, *GRI in the United States: policy directions old and new*, "STI Policy Review", vol. 3, no. 1, s. 140.

<sup>30</sup> <http://www.federallabs.org/flc/home/about/> (4.12.2014).



Konsorcjum federalnych laboratoriów jest liderem w dziedzinie nauki i techniki w zakresie tworzenia przełomowych innowacji technologicznych, a następnie przenoszenia nowatorskich odkryć naukowych z laboratoriów do przemysłu amerykańskiego. Działania te przynoszą korzyści przemysłowi, naukowcom akademickim, a także sektorowi rządowemu.

W ramach korzyści funkcjonowania Konsorcjum Laboratoriów Federalnych ds. Transferu Technologii<sup>31</sup> można wskazać:

- w odniesieniu do przemysłu:
  - dostęp do federalnych ekspertów,
  - pomoc w znalezieniu partnera naukowego,
  - redukcja kosztów działalności B+R,
  - redukcja czasu i kosztów rozwoju nowych produktów,
- w odniesieniu do akademików:
  - możliwość uczestniczenia w badaniach wspólnych (akademy – naukowcy z laboratoriów federalnych – przemysł),
  - wzrost możliwości współpracy przy badaniach o najważniejszym znaczeniu i tematyce, przy wykorzystaniu unikalnej aparatury,
  - możliwość wykorzystania zasobów w najbardziej efektywny sposób (wzrost efektywności, obniżenie kosztów),
- w odniesieniu do sektora rządowego:
  - wykorzystywanie federalnych inwestycji w technologie do rozwoju gospodarki (dzięki transferowi powstają konkurencyjne produkty),
  - patenty i licencje (środki pochodzące z opłat za licencje i patenty stanowią dodatkowe źródło funduszy na B+R),
  - wzmocnienie bazy przemysłowej w USA (gdy FLC pomaga firmie zmniejszyć koszty działalności B+R, rozwiązuje problem techniczny lub zwiększa produktywność, pomagając im we współpracy z partnerem z federalnego laboratorium, baza przemysłowa USA jako całość jest wzmocniana),
  - tworzenie nowych miejsc pracy i branż (firmy typu *spin-off* lub nowe produkty, które ewoluują z federalnych laboratoriów B+R są częstym wynikiem partnerstwa w ramach transferu technologii, w którym pomaga FLC. Przekłada się to na nowe miejsca pracy, a w konsekwencji może przyczynić się do stworzenia zupełnie nowej branży lub rynku).

Rządowe instytuty badawcze w USA otrzymują finansowanie w wysokości nieporównywalnie większej z żadnym innym krajem. Podobnie, ich skala

---

<sup>31</sup> Opracowanie własne na podstawie: <http://www.federallabs.org/flc/home/about/> (26.07.2014).



działania, zróżnicowanie i wielkość są unikatowe w skali światowej. Odgrywają znaczącą rolę w amerykańskim systemie innowacji, wchodząc w interakcje z uniwersytetami i przemysłem.

W USA funkcjonuje także bardzo rozbudowane ustawodawstwo dotyczące transferu technologii. Uregulowania te ułatwiają wymianę wiedzy i współpracę między sektorem nauki i gospodarki, w obszarze badań i rozwoju oraz transferu technologii między różnymi typami podmiotów.

### 8.2.3. Podmioty i organizacje badawcze w Niemczech i ich rola w transferze technologii

W odróżnieniu od systemu amerykańskiego niemiecki system innowacji i badań jest stabilny i uporządkowany. Był kształtowany przez wiele lat i obecnie stanowi największy i najsilniejszy układ w Europie.

Niemcy to najbardziej zaludnione państwo Unii Europejskiej, liczące ponad 82 mln mieszkańców<sup>32</sup>, zjednoczone 3 października 1990 roku po okresie zimnej wojny i sztucznym podziale na dwie części – wschodnią i zachodnią.

Niemiecki system polityczny ma strukturę federalną. Rząd federalny i 16 rządów krajów związkowych dzielą między sobą odpowiedzialność za prowadzenie polityki w obszarze badań i rozwoju. Na poziomie federalnym za politykę w zakresie badań odpowiada Federalne Ministerstwo Edukacji i Badań Naukowych, za politykę innowacyjno-technologiczną i niektóre aspekty badań – Federalne Ministerstwo Gospodarki i Technologii, zapewniając m.in. środki dla małych i średnich przedsiębiorstw oraz finansowanie programów strategicznych w ramach badań dotyczących energii, transportu lotniczego i środowiska przyjaznego innowacjom<sup>33</sup>.

System badań, rozwoju i innowacji w Niemczech składa się z kilku rodzajów podmiotów: uniwersytetów, instytucji badawczych prowadzonych przez rządy poszczególnych landów, akademii nauk oraz innych podmiotów publicznych i niepublicznych oraz pozaakademickich, biorących udział w prowadzeniu badań lub transferze wyników.

Niemieckie ministerstwa federalne finansują około 40 federalnych instytucji badawczo-rozwojowych, a prowadzone w nich badania są zawsze bezpośrednio związane z dziedziną działalności danego ministerstwa. Głównym celem prac

<sup>32</sup> <https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL?view=chart> (5.12.2017).

<sup>33</sup> A. Gryzik, op.cit., s. 49.

jest wsparcie ministerstwa i zapewnienie niezbędnych podstaw naukowych do realizacji działań rządowych<sup>34</sup>. Federalne instytucje badawcze prowadzą badania w zakresie społeczeństwa, bezpieczeństwa i obronności, infrastruktury, ochrony przyrody, ochrony konsumentów, opieki zdrowotnej, a także polityki gospodarczej.

W 2014 roku zatrudniały ponad 19 tys. osób, w tym ponad 9,6 tys. stanowił personel badawczy (około 4 tys. naukowców). Pochodzący ze środków publicznych budżet wynosił ponad 2,7 mld EUR, w tym na działalność badawczą przeznaczono ponad 1 mld EUR<sup>35</sup>.

W niemieckim systemie B+R warto zwrócić uwagę na grupy pozaakademickich jednostek badawczych, które tworzą zróżnicowaną, ale spójną strukturę. Wśród nich należy wymienić następujące podmioty: Max Planck Society<sup>36</sup>, Fraunhofer Society<sup>37</sup>, Helmholtz Centres<sup>38</sup>, Leibniz Society<sup>39</sup>, a także Federation of Industrial Research Associations<sup>40</sup>. Każda z grup jednostek ma inną misję, inne cele do realizacji i podejmuje inne działania w obszarze badań oraz transferu technologii.

Najstarsza z tych organizacji to Stowarzyszenie Maxa Plancka powstałe w 1948 roku, prowadzące przede wszystkim badania podstawowe. Największą organizacją badawczą w Europie, założoną w 1949 roku, jest natomiast Stowarzyszenie Fraunhofera zrzeszające 69 instytutów i ośrodków badawczych. Stowarzyszenie Helmholtza – Niemieckich Centrów Badawczych prowadzi zaawansowane badania naukowe dotyczące społeczeństwa, sektora nauki i przemysłu w celu sprostania głównym wyzwaniom współczesności. Stowarzyszenie Leibniza zrzeszające 89 instytucji badawczych zajmuje się kwestiami o znaczeniu krajowym. Instytuty te prowadzą badania, których wyniki służą społeczeństwu, politykom, środowisku akademickiemu oraz różnym firmom. Federacja Stowarzyszeń Badań Przemysłowych skupia około 50 tys. małych i średnich przedsiębiorstw. Główna aktywność federacji polega na prowadzeniu „zbiorowych badań przemysłowych” (*industrial collective research*).

Z perspektywy transferu technologii na szczególną uwagę zasługuje Stowarzyszenie Fraunhofera. Skupione w nim instytuty prowadzą przede wszystkim badania stosowane, zorientowane na potrzeby przemysłu. Instytuty współpracują

<sup>34</sup> <https://www.research-in-germany.org/en/research-landscape/research-organisations/federal-institutions.html> (4.12.2017).

<sup>35</sup> Ibidem.

<sup>36</sup> <https://www.mpg.de/11761628/profile-visions> (4.12.2017).

<sup>37</sup> <https://www.fraunhofer.de/en/about-fraunhofer.html> (4.12.2017).

<sup>38</sup> [https://www.helmholtz.de/en/about\\_us/the\\_association/](https://www.helmholtz.de/en/about_us/the_association/) (4.12.2017).

<sup>39</sup> <https://www.leibniz-gemeinschaft.de/en/home/> (4.12.2017).

<sup>40</sup> <https://www.aif.de/en/about-aif.html> (4.12.2017).

także blisko z uniwersytetami, m.in. dzięki temu, że dyrektorzy instytutów są mianowanymi profesorami akademickimi. To powoduje, że instytuty realizują zadania organizacji pomostowych między badaniami akademickimi i stosowanymi. Instytuty Fraunhofera stosują różnorodne mechanizmy transferu technologii:

- bezpośrednie dwustronne kontrakty badawcze (prace na zlecenie firm za cenę określoną w kontrakcie);
- tworzenie firm przez byłych pracowników instytutów (*spin-off*);
- licencje;
- transfer indywidualnej wiedzy (mobilność kadry) – wielu naukowców z instytutów jest zatrudnianych (lecz nie równoległe) w sektorze przemysłu;
- strategiczna bezpośrednia współpraca z przedsiębiorstwami – powstają grupy projektowe, w których uczestniczą przedstawiciele nauki i przemysłu, dostarczając firmom wsparcia;
- klastry innowacyjne – koncepcja zaadoptowana przez Stowarzyszenie ze względu na to, że innowacje wymagają współpracy wielu specjalistów z różnych branż (Fraunhofer pełni rolę koordynatora klastra lub głównego wykonawcy);
- Akademia Fraunhofera – zajmuje się organizowaniem szkoleń, a specjaliści i menedżerowie z sektora przemysłu mogą uzyskać wiedzę dzięki udziałowi w seminariach i kursach prowadzonych przez instytuty we współpracy z uniwersytetami<sup>41</sup>.

Model funkcjonowania instytutów Fraunhofera polega na decentralizacji i odpowiedzialności w działaniu. Stowarzyszenie samo w sobie jest instytucją transferu technologii, co pozwala mu łączyć badania podstawowe i prace rozwojowe dla przemysłu, opierając się na badaniach stosowanych wynikających z potrzeb rynkowych. W kontekście działalności instytutów ważna jest realizacja badań kontraktowych zarówno dla przemysłu, jak i sfery publicznej, w tym konsultacje i usługi pomocnicze, wymiana wiedzy dzięki ścisłym związkom z uniwersytetami oraz mobilność kadry (studenci, doktoranci). Wykorzystywane są także nieformalne sposoby transferu, do których należą kontakty naukowców z menedżerami z przemysłu, publikacje naukowe, udział w konferencjach, rozpowszechnianie wiedzy w towarzystwach naukowych. W ramach takiego łańcucha transferu technologii model Fraunhofera obejmuje cały proces od badań podstawowych do prototypu. Rozwój produktu pozostawiony jest natomiast partnerom z przemysłu. Ważną metodą transferu jest również patentowanie. Instytuty

---

<sup>41</sup> R. Klinger, L. Behlau, *Bridging the gap between science and industry: the Fraunhofer model*, "STI Policy Review" 2012, vol. 3, no. 2, s. 133–134.

zazwyczaj samodzielnie składają wnioski patentowe, a przedsiębiorcom sprzedają licencje. Sukces modelu funkcjonującego w ramach Stowarzyszenia Fraunhofera wynika z różnorodności stosowanych elementów, m.in. z decentralizacji w zarządzaniu oraz autonomii instytutów, które muszą być elastyczne i odpowiadać na potrzeby przemysłu. Poza tym Stowarzyszenie Fraunhofera ma zbilansowany model finansowania, na który składają się: finansowanie instytucjonalne, środki z realizacji projektów publicznych oraz środki pochodzące z realizacji prywatnych kontraktów<sup>42</sup>.

### 8.3. Instytuty badawcze w Polsce na tle międzynarodowym

W Polsce występuje większość ze spotykanych w innych krajach rozwiązań w zakresie transferu technologii, lecz jeszcze nie w przypadku każdego z nich można mówić o skutecznym funkcjonowaniu. Choć zapisy dotyczące tego obszaru są zawarte w wielu dokumentach strategicznych, to brakuje szczegółowych regulacji dotyczących transferu technologii z sektora nauki, w tym z instytutów badawczych do gospodarki. W ustawach pojawiają się tylko fragmentaryczne uregulowania dotyczące tego obszaru funkcjonowania jednostek naukowych. Instytuty badawcze mogą tworzyć spółki w celu prowadzenia działań z zakresu transferu technologii<sup>43</sup>, a Narodowe Centrum Badań i Rozwoju wspiera różne jego formy<sup>44</sup>, ale nie wskazano, w jaki sposób może lub powinno to realizować. Wszystko zależy więc od osób zarządzających i ich kreatywności w tworzeniu programów wsparcia. W ustawie z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym, znowelizowanej w lipcu 2014 r. zawarto zmiany dotyczące komercjalizacji tzw. przywileju profesorskiego<sup>45</sup>, czyli jednego ze sposobów transferu technologii. Ustawa powyższa określa też transfer technologii jako jedno z zadań uczelni (art. 13, ust. 1, pkt 3), a także umożliwia tworzenie akademickich inkubatorów

---

<sup>42</sup> A. Gryzik, *op.cit.*, s. 59.

<sup>43</sup> Art. 17, ust. 5 ustawy z dnia 30 kwietnia 2010 r. o instytutach badawczych (Dz.U. 2010, nr 96, poz. 618 i 620, z późn. zm.).

<sup>44</sup> Art. 30, ust. 1, pkt 1 ustawy z dnia 30 kwietnia 2010 r. o Narodowym Centrum Badań i Rozwoju (Dz.U. 2014, poz. 1788, tekst jednolity).

<sup>45</sup> Uczelnia publiczna będąca właścicielem praw do wyników badań musi w ciągu 3 miesięcy podjąć decyzję o komercjalizacji, a w przypadku jej braku lub decyzji o niekomercjalizowaniu wyników jest zobowiązana do złożenia pracownikowi oferty zawarcia umowy odpłatnej o przeniesienie praw do wyników.

przedsiębiorczości i centrów transferu technologii. Uregulowania te nie mają jednak zastosowania do instytutów badawczych.

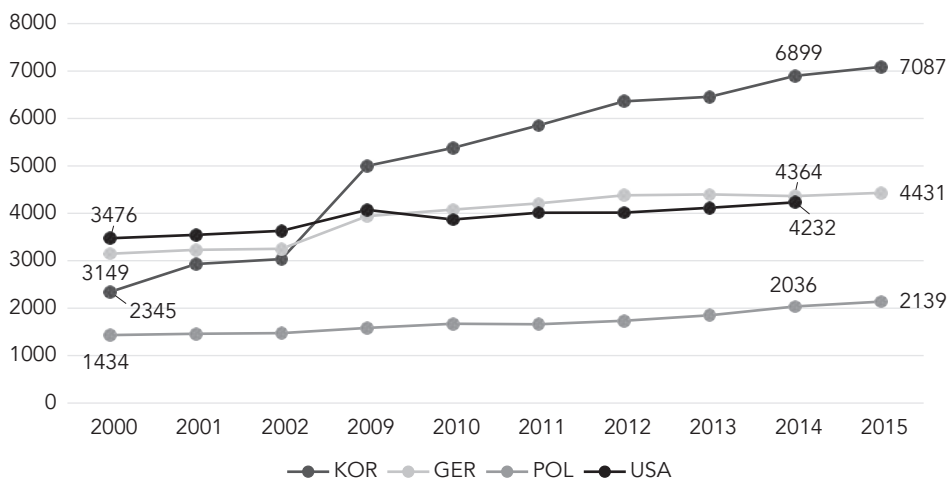
Różnice między sposobami transferowania wiedzy i technologii w Polsce a systemami transferu we wskazanych krajach, szczególnie tych najbardziej innowacyjnych, dotyczą: organizacji i uwarunkowań prawnych, skali i nakładów na B+R, zasobów ludzkich w tym sektorze oraz zakresu, sposobów i możliwości współpracy sektora nauki z sektorem prywatnym. Cechy różnicujące poszczególne systemy wynikają m.in. z doświadczeń historycznych, uwarunkowań politycznych i sprawowania władzy oraz stanu prawnego wynikającego m.in. z przynależności do Unii Europejskiej. Największy system badań i transferu technologii funkcjonuje w USA, a największy wysiłek w promowaniu B+R ponosi Korea Południowa, która system innowacji budowała w krótkim czasie od podstaw. Niemcy Wschodnie – podobnie jak Polska – musiały zreformować gospodarkę po kilkudziesięciu latach funkcjonowania realnego socjalizmu i do tej pory, po ponad 20 latach zmian, można jeszcze zauważyć negatywne skutki oddziaływania poprzedniego ustroju. Niemcy po włączeniu NRD szybciej przystosowały jednak gospodarkę dawnego komunistycznego kraju, wykorzystując mechanizmy funkcjonujące w RFN. Polska nadal zmagą się z wieloma trudnościami w zakresie funkcjonowania systemu transferu wiedzy i technologii.

W USA i Niemczech systemy organizacji badań, a także współpracy naukowo-gospodarczej kształtowane były latami i obecnie wykazują stabilność. Ewentualne reformy nie powodują rewolucyjnych zmian. Nawet w Korei Południowej, począwszy od lat 50. XX wieku, system innowacji i B+R budowany jest konsekwentnie, zgodnie z przyjmowanymi strategiami. Ta konsekwencja w działaniach, mimo zmian politycznych, znajduje odzwierciedlenie w coraz lepszej pozycji gospodarczej Korei Południowej na świecie. Można nawet stwierdzić, że systematyczna i planowa realizacja wizji jest cechą charakterystyczną tego kraju.

W Polsce liczba osób zatrudnionych w sferze B+R na 1 mln mieszkańców utrzymuje się na podobnym poziomie od wielu lat. Z kolei w Korei Południowej zauważyć można szybki wzrost, który utrzymuje się od 2004 roku. Wzrost liczby naukowców na 1 mln mieszkańców miał miejsce także w Niemczech, co można uznać za pozytywne zjawisko, wpływające na rozwój potencjału B+R w tych krajach.

Jeśli chodzi o metody transferu technologii, w każdym kraju funkcjonują mniej lub bardziej popularne (bądź dozwolone w ramach obowiązujących uwarunkowań prawnych) formy współpracy sektora nauki z gospodarką, przy czym dostrzega się różnice między transferem ze szkół wyższych i transferem z instytutów badawczych.

Wykres 8.2. Liczba osób zatrudnionych w obszarze B+R\* na 1 mln mieszkańców w analizowanych krajach w latach 2000–2015



\* Specjaliści zajmujący się inicjowaniem lub tworzeniem nowej wiedzy produktów, procesów, metod czy systemów oraz zarządzaniem projektami (w tym także doktoranci).

Źródło: <http://data.worldbank.org> (4.12.2017).

Różnice można zauważyć także między krajami Unii Europejskiej a USA czy Koreą Południową. Wydaje się, że w USA i Korei Południowej prawo jest tworzone po to, aby można było realizować określone cele. W krajach UE prawodawstwo musi być spójne, obowiązują regulacje dotyczące pomocy publicznej. Poszczególne różnice wynikają także z uwarunkowań historycznych. USA czy Niemcy, kraje o długiej historii gospodarki wolnorynkowej, pozbawione doświadczeń związanych z dobą socjalizmu, budowały swoje systemy innowacji przez lata, tymczasem w Polsce trzeba było po 1989 roku ponownie opracować rozwiązania wolnorynkowe, a także stworzyć prawo oraz kulturę pracy i współpracy. Łatwiejsza sytuacja miała miejsce w byłej NRD, która przejęła rozwiązania obowiązujące w RFN.

## Podsumowanie

W Polsce – w przeciwieństwie do USA czy Korei Południowej – nie ma jasno określonych ram prawnych dotyczących transferu technologii. Pojęcie to pojawia się w dokumentach strategicznych, ale trudno doszukać się jego definicji

na poziomie ustawodawczym – w odróżnieniu od najbardziej innowacyjnych, wspomnianych wcześniej. Sprawy związane z transferem technologii pozostają ciągle nieuporządkowane, a rozwiązania prawne wzajemnie się wykluczają. Z jednej strony wskazuje się na potrzebę transferowania wyników badań do gospodarki, z drugiej zaś nie wynagradza się za to odpowiedzialnych za nie naukowców, kładąc nacisk przede wszystkim na ocenę dorobku naukowego, co dotyczy głównie ogłaszania publikacji.

Poza tym wiele osób kierujących jednostkami naukowymi w Polsce traktuje transfer wiedzy i technologii jako margines działań, a sam proces jako trudny, kosztowny i obciążony ryzykiem. Preregulowanie w Polsce wielu kwestii doprowadziło do sytuacji, w której to, co nie zostało uregulowane, traktuje się jako niedozwolone lub podejrzan.

Sytuacja dotycząca instytutów badawczych jest tylko jednym z przejawów nieuporządkowania kwestii transferu technologii – w kontekście roli, jaką mają odgrywać te jednostki naukowe. Paradoksalnie jednak, mimo utrzymywania się takiego stanu rzeczy, więcej rozwiązań prawnych w zakresie przekazywania wyników do gospodarki dotyczy szkół wyższych niż instytutów badawczych, chociaż to te ostatnie mają działać przede wszystkim na rzecz przedsiębiorstw.

Instytuty badawcze – bardziej uzależnione od rynku niż szkoły wyższe – stosują wiele sposobów przekazywania wiedzy i technologii do różnych odbiorców otoczenia zewnętrznego. Nie istnieją jednak – w przeciwieństwie do USA i Korei Południowej – szczegółowe reguły prowadzenia transferu technologii i sposobu monitorowania liczby dokonywanych komercjalizacji. Brakuje mechanizmów monitorowania procesów transferu, liczby powstających spółek typu *spin-off* oraz wysokości przychodów z transferu. W Polsce dominuje tendencja do nawiązywania nieformalnych kontaktów między naukowcami a przemysłem, gdyż w przypadku braku ujednoczonych mechanizmów, obaw instytucji naukowych oraz niejasnych interpretacji prawnych taka forma współpracy jest łatwiejsza, szybsza i tańsza dla przedsiębiorców.

Odpłatny transfer technologii zależy więc od chęci i odwagi poszczególnych osób kierujących jednostkami lub od determinacji, jaką odznaczają się autorzy projektów. Jest on często zbiurokratyzowany, kosztowny i trudny do przeprowadzenia.

W krajach rozwiniętych instytuty badawcze pełnią istotną funkcję w procesie transferu wiedzy i technologii. Nie istnieje uniwersalny model takiego transferu, ale wiele jego form funkcjonujących w Niemczech, USA czy Korei Południowej można byłoby wykorzystać również w Polsce. W państwach tych bowiem przez



wiele lat historii tworzenia systemu współpracy nauki i gospodarki stosowano oraz testowano różnorodne metody transferu wiedzy i technologii.

Doświadczenia krajów rozwiniętych mogą okazać się pomocne w przygotowaniu i wykorzystaniu w Polsce najlepszych rozwiązań z tego zakresu.

Jest to szczególnie istotne w momencie projektowania rozstrzygnięć mających znaleźć zastosowanie w Polsce. Warto w tym przypadku skorzystać z analiz i ocen dotyczących rozwiązań funkcjonujących w innych krajach.

## Bibliografia

- Annual Report 2015*, National Research Council of Science and Technology.
- Bozeman B., *GRI in the United States: policy directions old and new*, "STI Policy Review" 2012, vol. 3, no. 1.
- Danghoon O., *Dynamic History of Korean Science and Technology*, Korea Institute of S&T Evaluation and Planning, KISTEP, 2011.
- Gryzik A., *Instytuty badawcze w nowoczesnej gospodarce*, Ośrodek Przetwarzania Informacji – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa 2017.
- Klinger R., Behlau L., *Bridging the gap between science and industry: the Fraunhofer model*, "STI Policy Review" 2012, vol. 3, no. 2.
- Main Science and Technology Indicators of Korea*, KISTEP, July 2017, vol. 1.
- Technology Transfer and Commercialization Promotion Act (Act no. 8108 of 28 December 2006, as last amended by Act no. 9689 of 21 May 2009).
- Ustawa z dnia 30 kwietnia 2010 r. o instytutach badawczych (DzU 2010, nr 96, poz. 618, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 30 kwietnia 2010 r. o Polskiej Akademii Nauk (DzU 2010, nr 96, poz. 619, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym (DzU 2005, nr 164, poz. 1365, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 30 kwietnia 2010 r. o zasadach finansowania nauki (DzU 2010, nr 96, poz. 615).
- <http://data.worldbank.org> (4.09.2017, 3.12.2017, 5.12.2017).
- [https://eng.kist.re.kr/kist\\_eng/main/](https://eng.kist.re.kr/kist_eng/main/) (30.11.2017).
- [https://ncesdata.nsf.gov/us-workforce/2013/html/SES2013\\_DST\\_02.html](https://ncesdata.nsf.gov/us-workforce/2013/html/SES2013_DST_02.html) (3.12.2017).
- <https://www.aif.de/en/about-aif.html> (4.12.2017).
- <http://www.federallabs.org/flc/home/about/> (4.12.2014, 26.07.2014).
- <https://www.fraunhofer.de/en/about-fraunhofer.html> (4.12.2017).
- [https://www.helmholtz.de/en/about\\_us/the\\_association/](https://www.helmholtz.de/en/about_us/the_association/) (4.12.2017).
- <https://www.leibniz-gemeinschaft.de/en/home/> (4.12.2017).



<https://www.mpg.de/11761628/profile-visions> (4.12.2017).

[http://www.nst.re.kr/nst\\_en/work/01\\_01.jsp](http://www.nst.re.kr/nst_en/work/01_01.jsp) (1.12.2017).

<http://www.pzh.gov.pl/o-nas/historia/historia-instytutu-w-latach-1918-1924> (22.11.2017).

<https://www.research-in-germany.org/en/research-landscape/research-organisations/federal-institutions.html> (4.12.2017).

## The operations of research institutes in Poland, the USA, Germany and South Korea in the context of technology transfer

### Summary

Research institutes in Poland have been operating for almost a century. They represent different areas of science, but units representing engineering and technical sciences are the main groups. The role of the institutes has always been similar – they were to conduct scientific research and development works and implement their results. At the level of the declaration, all of the 117 research institutes currently operating in Poland, employing over 12 500 employees, conduct research and development work. The majority of them also deals with technology transfer. However, it is mostly a non-commercial transfer, which means that the research results are presented in publications and during scientific conferences. A commercial transfer in the form of sales of intellectual property is carried out especially by institutes representing engineering and technical sciences. This is a fundamental difference compared to institutes operating in other countries – in South Korea, in the USA and in Germany.

In South Korea, government research institutes played a leading role in the initial stage of innovative economy development, and now the Korean government puts increasing emphasis on technology transfer from institutes to enterprises. In the USA, research institutes operate in various forms, including governmental laboratories and research and development centers. Governmental research institutes are responsible for carrying out the tasks assigned to them by the agencies from which they receive funds for financing research.

There are about 40 federal research institutions in Germany financed by ministries. They conduct research mainly on society, defense, infrastructure, nature protection and economic policy. The German innovation system is also consisting of many groups of research units (Max Planck Society, Fraunhofer Society, Helmholtz Centers, Leibniz Society), which conduct research financed from the state budget and private funds.

In these countries, legal and organizational conditions differ from those taking place in Poland, and institutes carry out research mainly for private sectors. The experience of countries where innovative economy has been continuously developing for many decades could be a good example when designing changes in Poland.

**Keywords:** research institutes, technology transfer, research and development, research units, national innovation system, innovation

# Rola uczelni wyższych w narodowym systemie innowacyjnym Chińskiej Republiki Ludowej

*Iwona Pollmann*

---

### Streszczenie

Od ostatniej dekady XX wieku uczelnie wyższe odgrywają ważną rolę w narodowym systemie innowacji Chińskiej Republiki Ludowej. W wyniku licznych reform przeprowadzonych w ciągu ostatnich 30 lat ponad dwudziestokrotnie wzrosła liczba absolwentów, a uczelnie wyższe jeszcze bardziej zyskały na znaczeniu. Szkolnictwo wyższe nie tylko kształci najbardziej zorientowaną technologicznie część chińskiego społeczeństwa, ale również w istotny sposób przyczynia się do podnoszenia innowacyjności chińskiej gospodarki.

Ważnym wskaźnikiem potencjału badawczo-rozwojowego uczelni wyższych danego kraju są osiągnięcia w zakresie międzynarodowych publikacji naukowych. Już w 2013 roku udział międzynarodowych artykułów naukowych opublikowanych przez chińskich i amerykańskich naukowców osiągnął niemal ten sam poziom. Obecnie, zakładając, że tempo przyrostu międzynarodowych publikacji naukowych w Chinach i Stanach Zjednoczonych nie uległo zmianie, ChRL wyprzedziła przypuszczalnie USA i stała się światowym liderem w publikacji międzynarodowych artykułów naukowych. Artykuły naukowe są skutecznym środkiem rozpowszechniania wiedzy technologicznej. Niestety, wzrost liczby publikacji autorstwa naukowców pochodzących z Chin, nie idzie w parze

z poprawą jakości artykułów, możliwe przyczyny tego stanu rzeczy zostały przedstawione w niniejszym rozdziale.

Kolejnym ważnym wskaźnikiem rozwoju działalności B+R szkolnictwa wyższego jest wysokość środków zainwestowanych w jej rozwój. W latach 2003–2015 wydatki na działalność B+R uczelni wyższych w ChRL wzrosły prawie pięciokrotnie. Obecnie struktura wydatków na działalność B+R w Chinach jest bardzo podobna do struktury wydatków krajów o wysokim stopniu zaawansowania technologicznego. W niniejszym rozdziale przedstawiono rozwój wydatków ChRL na działalność B+R, w podziale na rodzaj finansowanych badań oraz w porównaniu z wydatkami na badania i rozwój krajów zaawansowanych technologicznie.

**Słowa kluczowe:** Chińska Republika Ludowa, narodowy system innowacyjny, uczelnie wyższe

## Wstęp

Uczelnie wyższe odgrywają wiodącą rolę w narodowym systemie innowacyjnym Chińskiej Republiki Ludowej (ChRL). Szkolnictwo wyższe nie tylko kształci najbardziej zorientowaną technologicznie część chińskiego społeczeństwa, ale również w istotny sposób przyczynia się do podnoszenia innowacyjności chińskiej gospodarki. Dzięki rzeszy wykwalifikowanych pracowników (naukowców, inżynierów i techników) gospodarka ChRL z roku na rok w coraz większym stopniu opiera się na stosowaniu zaawansowanych technologii.

Przeprowadzone w latach 90. XX wieku reformy chińskiego systemu edukacji przyczyniły się do wzrostu liczby absolwentów uczelni wyższych. Miało to wpływ na wzmocnienie działalności B+R koncentrującej się na badaniach podstawowych. Uniwersytety i wyższe uczelnie techniczne odgrywają również bardziej bezpośrednią rolę w podnoszeniu innowacyjności gospodarki ChRL, stanowiąc źródło innowacji technologicznych wdrażanych bezpośrednio w różnych gałęziach gospodarki.

### 9.1. Reformy narodowego systemu innowacyjnego

Ambicją Chińskiej Republiki Ludowej (ChRL) jest dołączyć do grupy najbardziej innowacyjnych krajów świata do 2020 roku. Co więcej, Chiny stawiają

sobie za cel przejęcie roli światowego lidera w dziedzinie nauki i techniki do połowy XXI wieku<sup>1</sup>.

Narodowy system innowacyjny ChRL był przedmiotem licznych reform, których szczególne natężenie przypada na ostatnią dekadę XX wieku. Do najważniejszych należą<sup>2</sup>:

- państwowe instytuty badawcze: Chińska Akademia Nauk poddana została restrukturyzacji w celu skoncentrowania jej działań na wczesnym etapie badań i rozwoju (B+R) (badania u podstaw i nauka stosowana) i podniesieniu kwalifikacji personelu; jednocześnie wstrzymane zostały dotacje rządowe dla tysięcy instytutów badawczych, które następnie poddano prywatyzacji;
- szkolnictwo wyższe: reformy systemu edukacji ChRL dotyczyły głównie szkolnictwa wyższego, a nie kształcenia podstawowego i średniego, co jest strategią typową dla krajów rozwijających się; Chiny znacznie zwiększyły liczbę uczelni wyższych, co z kolei przyczyniło się do adekwatnego wzrostu liczby ich absolwentów; jednocześnie utworzonych zostało kilka elitarnych uniwersytetów, które mogły liczyć na dofinansowanie ze strony państwa;
- sektor biznesu: w ostatniej dekadzie XX wieku ChRL ogłosiła, że siłą napędową B+R będzie sektor biznesu – poniższy wykres 9.1 dowodzi, że zamierzenie to zostało zrealizowane. Sektor biznesu w Chinach jest najważniejszym uczestnikiem rynku, biorąc pod uwagę zarówno wysokość środków przeznaczonych na badania i rozwój, jak i wydajność zainwestowanych środków; te ostatnie znajdują potwierdzenie w statystykach dotyczących liczby nie tylko zgłoszonych, lecz również przyznanych patentów, a także w przychodach z licencji; mimo rosnącego znaczenia sektora biznesu w procesie tworzenia chińskiego systemu innowacyjnego, krytycy podnoszą kwestię niedostatecznych zdolności inwestycyjnych – ich zdaniem utrudnia ona absorpcję technologii rozwiniętych w murach uczelni wyższych.

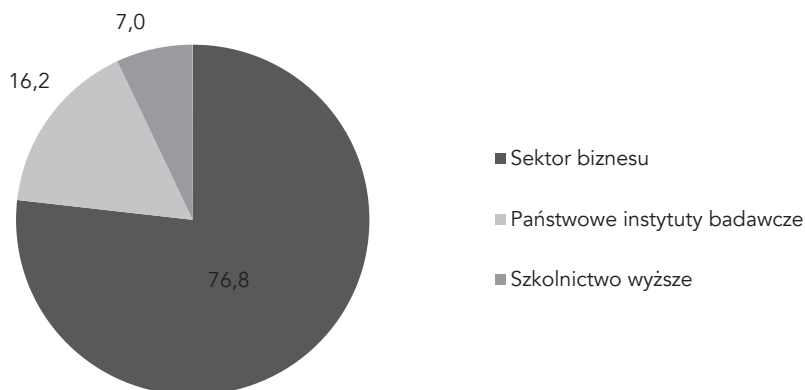
Sektor B+R w Chinach przeszedł transformację od monopolistycznej domeny państwowych instytutów badawczych do wspólnego wysiłku tychże, a także szkolnictwa wyższego i sektora biznesu. Obecnie struktura wydatków na B+R w ChRL jest bardzo podobna do struktury wydatków państw o wysokim stopniu zaawansowania technologicznego.

---

<sup>1</sup> C. Cao, R.P. Suttmeier, D.F. Simon, *China's 15-year science and technology plan*, "Physics Today" 2006, no. 59(12), s. 38–43, <http://china-us.uoregon.edu/pdf/final%20print%20version.pdf> (10.01.2018).

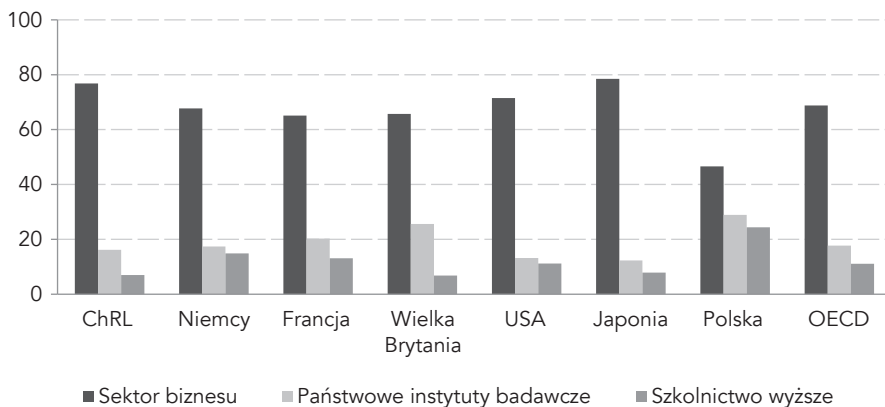
<sup>2</sup> J.L. Orcutt, H. Shen, *Shaping China's innovation future. University technology transfer in transition*, Edward Elgar, Cheltenham–Northampton 2010, s. 40–41.

Wykres 9.1. Nakłady na działalność B+R w ChRL według sektorów w 2015 roku (dane w %)



Źródło: OECD, *Main science and technology indicators*, <http://oe.cd/msti> (14.01.2018).

Wykres 9.2. Nakłady na działalność B+R w wybranych krajach według sektorów w 2015 roku (dane w %)



Źródło: ibidem.

## 9.2. Charakterystyka chińskiego systemu edukacji

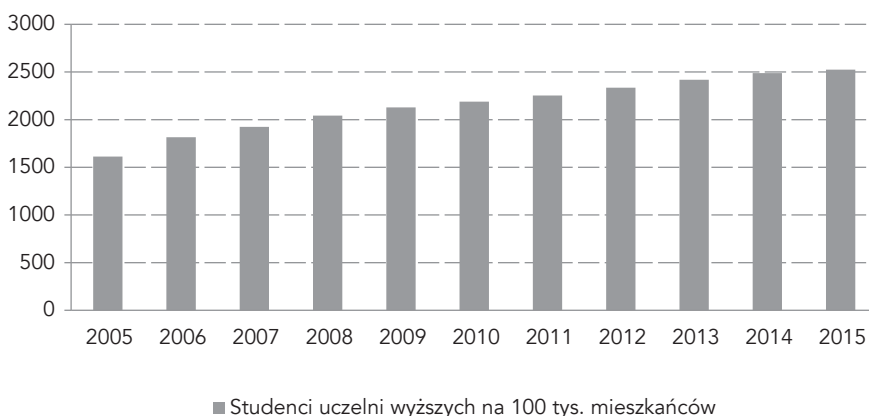
Gdyby skoncentrować się tylko na trzech cechach charakterystycznych dla systemu edukacji ChRL, należałoby wymienić: ekspansję, system egzaminów i nierówne szanse na zdobycie wykształcenia. Wszystkie trzy aspekty mają wpływ

na szkolnictwo wyższe i znajdują odzwierciedlenie m.in. w przekroju braci studenckiej. Poniżej zamieszczono ich krótkie omówienie.

### 9.2.1. Ekspansja systemu edukacji

Od momentu rozpoczęcia transformacji gospodarczej w 1978 roku system edukacji zaczął stopniowo obejmować coraz większą część społeczeństwa chińskiego, by osiągnąć obecnie niemal stuprocentowy wskaźnik scholaryzacji. Obowiązek uczęszczania do szkoły przez okres 9 lat obejmuje obecnie wszystkie prowincje ChRL. W całym kraju znacznie poprawił się również dostęp do edukacji wykraczającej poza ramy obowiązkowej szkoły podstawowej. W 2015 roku 87% absolwentów szkół podstawowych kontynuowało naukę w szkołach średnich, co stanowiło dwa razy większy odsetek niż w 2005 roku. Do 2015 roku liczba studentów w ChRL zwiększyła się 230-krotnie w porównaniu z 1949 rokiem. Jak widać na wykresie 9.3 w 2015 roku według National Bureau of Statistics of China na 100 tys. mieszkańców przypadało ponad 2,5 tysiąca studentów, czyli niemal o 1000 więcej niż dekadę wcześniej<sup>3</sup>.

Wykres 9.3. Liczba studentów uczelni wyższych w ChRL na 100 tys. mieszkańców



Źródło: National Bureau of Statistics of China, *China statistical yearbook 2016*, <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2016/indexeh.htm> (14.01.2018).

<sup>3</sup> B. Schulte, *Hochschulen Chinas – Zwischen Traditionen und Reformen im Kontext der globalen Wissensökonomie*, w: *Chinas Innovationsstrategie in der globalen Wissensökonomie. Unternehmen, Hochschulen und Regionen im Spannungsfeld von Politik und Autonomie*, red. J. Freimuth, M. Schädler, Springer, Wiesbaden 2017, s. 103.

## 9.2.2. Hierarchiczny system edukacji

System edukacji ChRL zbudowany jest w sposób hierarchiczny. Mimo iż na poszczególnych etapach edukacji szkolnej nie ma możliwości wyboru różnego typu szkół, placówki tego samego typu różnią się między sobą w poziomie kształcenia. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest ograniczona liczba miejsc na renomowanych uczelniach wyższych. Sam fakt ukończenia studiów nie zapewnia absolwentom dobrego startu w życie zawodowe, a ważnym kryterium w procesie rekrutacji pracowników jest prestiż ukończonych studiów. Przygotowania do egzaminów na studia rozpoczynają się praktycznie już od wyboru odpowiedniego przedszkola. Liczba przedszkolaków w Chinach podwoiła się od początku tego tysiąclecia mimo zmniejszającego się wskaźnika urodzin. Obecnie trzy czwarte dzieci w wieku przedszkolnym objęte jest edukacją przedszkolną. Również wybór szkoły podstawowej przekłada się na szanse uzyskania miejsca na jednej z renomowanych uczelni. W 2015 roku 7% uczniów uczęszczało do prywatnych szkół podstawowych, oferujących edukację na wyższym poziomie niż szkoły państwowe, 10% wynosił odsetek uczniów prywatnych szkół średnich, a 14% studentów kontynuowało naukę na prywatnych uczelniach wyższych<sup>4</sup>.

## 9.2.3. Nierówne szanse na zdobycie wykształcenia

W chińskim systemie edukacji panuje zasadniczo merytokracja, co oznacza, że osiągnięcia uczniów zweryfikowane na podstawie egzaminów powinny decydować o szansach na uzyskanie dobrego wykształcenia. Faktycznie o możliwości zdobycia dyplomu mającego wartość na rynku pracy decydują zupełnie inne czynniki. Znacząca różnica w poziomie nauczania występuje nie tylko między szkołami na wsiach i w miastach, ale również w miejskim systemie kształcenia. Ogromny wpływ na zdobywanie wykształcenia przez dzieci ma kapitał ekonomiczny, społeczny i kulturowy rodziny. Zamożne rodziny posiadają większą swobodę w wyborze odpowiedniego przedszkola, a następnie szkoły, ponieważ do ich dyspozycji oprócz placówek państwowych pozostają również szkoły prywatne, poza tym zarówno ukryte koszty w szkołach państwowych, jak i opłaty za korepetycje nie stanowią dla nich problemu. Kapitał społeczny, zwłaszcza w formie wpływów i układow, w znacznym stopniu ułatwia uzyskanie miejsca w odpowiedniej placówce oświatowej dla potomstwa. I wreszcie kapitał kulturowy – umożliwia nie tylko

---

<sup>4</sup> B. Schulte, op.cit., s. 105.



stosunkowo wczesne wdrożenie dziecka w system oświaty, ale również podjęcie decyzji o wyborze odpowiedniej szkoły i obranie właściwej ścieżki kariery. Selekcja pod względem przynależności do danej grupy społecznej uwidacznia się przede wszystkim w przekroju grupy studentów elitarnych uczelni. Piętnuje to opublikowany w 2010 roku list otwarty chińskich profesorów, w którym naukowcy apelują o równość szans na uzyskanie wykształcenia niezależnie od statusu społecznego<sup>5</sup>. W 2010 roku dwudziestu uczonych, prawników i liderów organizacji pozarządowych podpisało się pod listem, zaadresowanym do premiera Wen Jiabao i ministra edukacji Yuan Guiren. List ten został przedłożony w ramach oceny projektu Narodowego Długoterminowego Programu Reform i Rozwoju Edukacji (2010–2020)<sup>6</sup>.

### 9.3. Szkolnictwo wyższe w ChRL

ChRL posiada rozbudowany system szkolnictwa wyższego, na który składają się<sup>7</sup>:

- uniwersytety mające przywilej przyznawania tytułów naukowych,
- państwowe instytuty badawcze,
- czteroletnie uniwersytety i szkoły wyższe oferujące studia licencjackie,
- trzyletnie szkoły pomaturalne oraz
- wyższe uczelnie techniczne, w których edukacja kończy się zdobyciem określonego zawodu.

Chińskie uczelnie wyższe cieszą się bardzo dużym zainteresowaniem od końca lat 90. XX wieku, a liczba studentów zaczęła znacznie wzrastać. W 1980 roku naukę na uczelniach wyższych rozpoczęło zaledwie 280 tys. studentów, a 30 lat później liczba studentów pierwszego roku wzrosła ponad dwudziestokrotnie. W 2010 roku chińskie uczelnie wyższe wydały 6,6 mln indeksów studentom pierwszego roku<sup>8</sup>.

---

<sup>5</sup> G. Daohui, M. Jiang, D. Cai, *Xueze huyu cujin gaodeng jiaoyu jihui gongping de gonkaixin (An open letter from scholars calling for the promotion of equal opportunities in higher education)*, w: *Bluebook of education: Annual report on China's education*, red. D. Yang, C. Chai, Social Sciences Academic Press, Beijing 2011, s. 320–323.

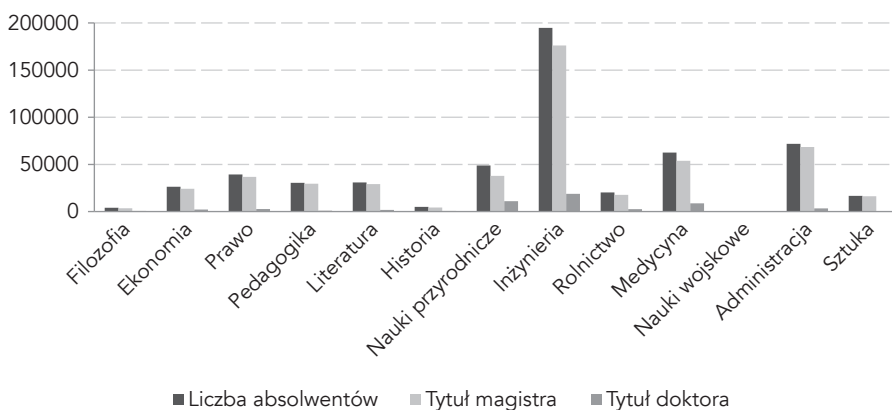
<sup>6</sup> State Council of the People's Republic of China, *Outline of China's national plan for medium and long-term education reform and development (2010–2020)*, Beijing 2010, s. 8–12, [https://internationaleducation.gov.au/News/newsarchive/2010/Documents/China\\_Education\\_Reform\\_pdf.pdf](https://internationaleducation.gov.au/News/newsarchive/2010/Documents/China_Education_Reform_pdf.pdf) (17.01.2018).

<sup>7</sup> J.L. Orcutt, H. Shen, op.cit., s. 44.

<sup>8</sup> *China in Zahlen*, red. S. Risch, Brand eins Wissen, Hamburg 2012, s. 137.

Wspieranie przez państwo chińskie rozwoju technicznego kraju znajduje odzwierciedlenie w uczelnianych statystykach. W 2015 roku studia wyższe w ChRL ukończyło pół miliona studentów. 176 tys. osób zdobyło tytuł inżyniera, co stanowi 35% wszystkich absolwentów szkół wyższych. Studia techniczne cieszą się w Chinach trzykrotnie większą popularnością niż plasująca się na drugim miejscu administracja publiczna i zajmujące trzecie miejsce pod względem liczby absolwentów studia medyczne. Dodatkowo 35% wszystkich doktorantów, czyli 19 tys. osób otrzymało tytuł doktora w dziedzinie inżynierii<sup>9</sup>.

Wykres 9.4. Liczba absolwentów uczelni wyższych w 2015 roku w ChRL



Źródło: ibidem.

Przytoczone wyżej statystyki sugerują, że uczelnie wyższe w Chinach odgrywają ważną rolę w podnoszeniu innowacyjności gospodarki. Przede wszystkim kształcą najbardziej zorientowaną technologicznie grupę populacji, która, wdrażając swoją wiedzę i umiejętności podczas wykonywania zawodu, przyczynia się do wzrostu zaawansowania technologicznego chińskiej gospodarki. Poza tym szkolnictwo wyższe odgrywa bardziej bezpośrednią rolę w podnoszeniu innowacyjności chińskiej gospodarki, służąc jako źródło innowacji technologicznych. Zwłaszcza szereg utworzonych w latach 90. XX wieku elitarnych uczelni badawczych regularnie wdraża do gospodarki wartościowe innowacje technologiczne.

<sup>9</sup> National Bureau of Statistics of China, op.cit.

### 9.3.1. Wyniki naukowe uczelni wyższych

Ważnym wskaźnikiem potencjału badawczo-rozwojowego uczelni wyższych danego kraju są osiągnięcia w zakresie międzynarodowych publikacji naukowych. Publikowanie wyników badań na łamach czasopism naukowych jest popularną i efektywną metodą rozpowszechniania osiągnięć naukowo-badawczych. Publikacje naukowe przyczyniają się do powiększenia kapitału intelektualnego kraju i w wielu przypadkach są efektywnym środkiem rozpowszechniania wiedzy technologicznej.

W XX wieku ChRL nie była liderem w dziedzinie publikacji ogłaszanych na łamach uznawanych w skali światowej wydawnictw naukowych. W 1990 roku liczba artykułów opublikowanych przez chińskich naukowców wyniosła nieco ponad 6 tys., co dawało ChRL 1% udziału w globalnej liczbie międzynarodowych publikacji naukowych. Dla porównania, w tym samym roku autorzy pochodzący ze Stanów Zjednoczonych wydali ponad 190 tys. uznawanych na arenie międzynarodowej publikacji, a naukowcy z Unii Europejskiej poszczycić się mogli liczbą niemal 150 tys. publikacji<sup>10</sup>. Udział autorów pochodzących z Chin w międzynarodowo uznawanych publikacjach naukowych wzrasta od połowy lat 90. XX wieku. Ma to związek ze wzmożonym rozwojem szkolnictwa wyższego oraz państwowych instytutów badawczych, a także z wprowadzonymi w ChRL nowymi zasadami dotyczącymi m.in. studiów doktoranckich. Od każdego z doktorantów oczekuje się opublikowania co najmniej jednego artykułu naukowego na łamach wybranego czasopisma naukowego spośród pozycji znajdujących się na liście Thomson's Science Citation Index<sup>11</sup>. Ze względu na szybki rozwój systemu szkolnictwa wyższego w Chinach i wysokie tempo wzrostu liczby doktorantów wymóg ten w znacznym stopniu przyczynił się do poprawy statystyk ChRL pod względem międzynarodowo uznawanych publikacji naukowych. Dodatkową motywację stanowiły nagrody pieniężne przyznawane za publikacje w cenionych czasopiśmie naukowych o międzynarodowym zasięgu.

Do wzrostu udziału chińskich naukowców wśród autorów ogłaszających artykuły w międzynarodowych publikacjach naukowych w istotnej mierze przyczynili się również chińscy absolwenci zagranicznych uczelni wyższych, którzy

---

<sup>10</sup> US National Science Foundation, *Asia's rising science and technology strength. Comparative indicators for Asia, the European Union and the United States*, Division of Science Resources Statistics, Alexandria 2017, s. 22, <https://wayback.archive-it.org/5902/20160210222933/http://www.nsf.gov/statistics/nsf07319/pdf/nsf07319.pdf> (9.09.2017).

<sup>11</sup> J. Wildson, J. Keeley, *China: The next science superpower? The atlas of ideas*, Demos, London 2007, s. 16, [http://www.eurosfair.prdf.fr/7pc/doc/1176292563\\_demos\\_china\\_final\\_2007.pdf](http://www.eurosfair.prdf.fr/7pc/doc/1176292563_demos_china_final_2007.pdf) (9.09.2017).

po ukończeniu studiów coraz chętniej wracają do ojczyzny. Ich zaletą jest nie tylko opanowanie kultury kraju, w którym studiowali, ale w większości przypadków także płynna znajomość języka angielskiego, znacznie ułatwiająca publikowanie artykułów w anglojęzycznych czasopiśmie. Należy dodać, że w ciągu ostatnich dekad wyraźnie poprawiła się również znajomość języka angielskiego wśród studentów, którzy nie mieli okazji opuścić ChRL, co z kolei wpływa na wzrost liczby anglojęzycznych publikacji autorstwa chińskich naukowców<sup>12</sup>.

Od początku XXI wieku liczba międzynarodowych publikacji naukowych opracowanych przez autorów pochodzących z krajów rozwijających się rośnie w tempie szybszym niż liczba międzynarodowych publikacji naukowych ogłaszanych przez autorów posiadających obywatelstwo jednego z krajów rozwiniętych. W 2003 roku Chińczycy naukowcy byli autorami 71 tys. międzynarodowych publikacji, 10 lat później, w 2013 roku liczba ta wyniosła już 401 tys. publikacji, co oznaczało średni roczny przyrost na poziomie niemal 19%. Dla porównania, liczba międzynarodowych publikacji naukowych autorstwa naukowców pochodzących ze Stanów Zjednoczonych wynosiła w 2003 roku 300 tys. i zwiększała się rocznie średnio o 3%, aby w 2013 roku osiągnąć liczbę 413 tys. publikacji, co przedstawia poniższa tabela<sup>13</sup>.

Tabela 9.1. Publikacje naukowe w wybranych krajach i na świecie w 2003 i 2013 roku

Miejsce	Kraj	2003	2013	Średni przyrost roczny (dane w %)	Udział światowy w 2013 roku (dane w %)
	Świat	1 117 866	2 199 704	7,0	–
1	Stany Zjednoczone	299 876	412 542	3,2	18,8
2	ChRL	71 113	401 435	18,9	18,2
3	Japonia	87 389	103 377	1,7	4,7
4	Niemcy	67 491	101 074	4,1	4,6
5	Wielka Brytania	69 741	97 332	3,4	4,4
...					
19	Polska	14 424	28 753	7,1	1,3

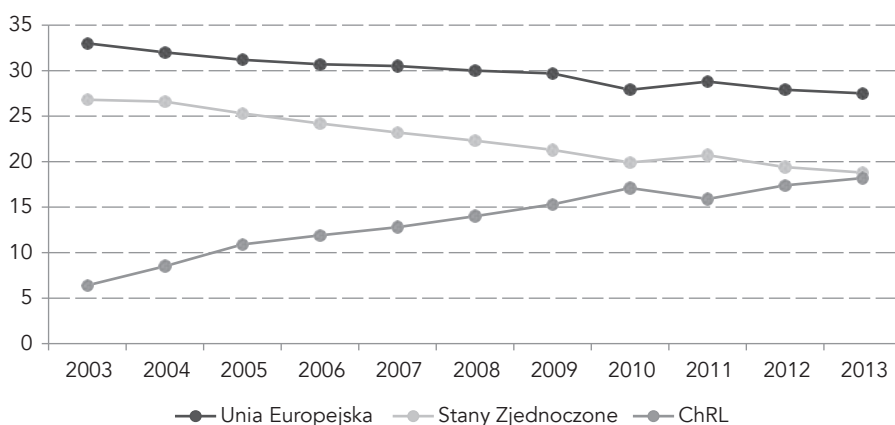
Źródło: US National Science Board, *Science and engineering indicators 2016. Chapter 5. Academic research and development. Table 5–23*, Foundation, Alexandria 2016, <https://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161> (9.09.2017).

<sup>12</sup> J.L. Orcutt, H. Shen, op.cit., s. 49–50.

<sup>13</sup> US National Science Board, *Science and engineering indicators 2016, Chapter 5. Academic research and development, Table 5–23*, Foundation, Alexandria 2016, <https://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161> (9.09.2017).

Zakładając, że stopy wzrostu liczby międzynarodowych publikacji naukowych utrzymały się na takim samym lub podobnym poziomie, przypuszczalnie obecny udział ChRL w liczbie międzynarodowych publikacji naukowych przerósł udział Stanów Zjednoczonych. Na wykresie 9.5 przedstawiony jest trend utrzymujący się w zakresie liczby międzynarodowych publikacji naukowych w krajach Unii Europejskiej, w Stanach Zjednoczonych i w ChRL od początku XXI wieku.

Wykres 9.5. Procentowy udział krajów w liczbie międzynarodowych publikacji naukowych w latach 2003–2013 (dane w %)



Źródło: ibidem.

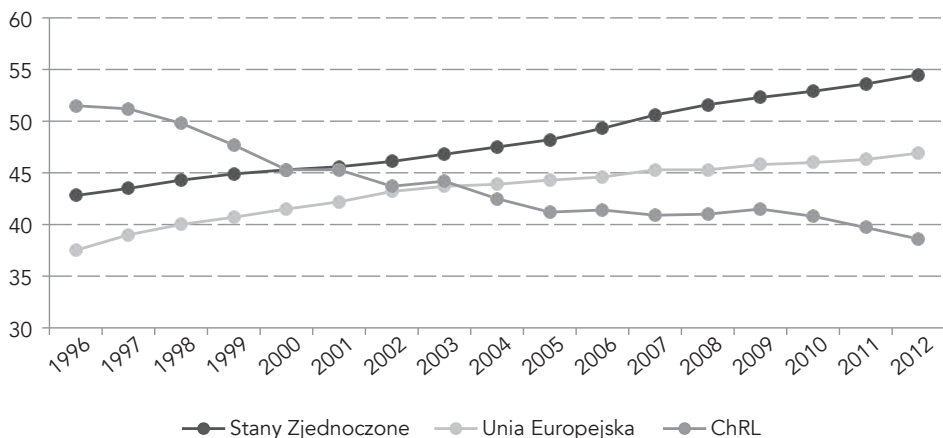
Już w 2013 roku udział autorów pochodzenia chińskiego w międzynarodowych publikacjach naukowych zrównał się niemalże z udziałem naukowców pochodzących ze Stanów Zjednoczonych (patrz wykres 9.5). Autorzy posiadający obywatelstwo jednego z 28 krajów tworzących Unię Europejską wydali w 2013 roku łącznie 28% międzynarodowych publikacji naukowych.

Niestety wzrost liczby publikacji naukowych autorstwa chińskich badaczy nie idzie w parze z podnoszeniem jakości materiałów zgłaszanych do publikacji. Według Paula Evansa, wiceprezydenta wiodącego wydawnictwa czasopism naukowych Elsevier, nacisk na doktorantów, od których oczekuje się publikacji ogłaszanych w międzynarodowych periodykach, doprowadził do zalewania tychże materiałami o bardzo niskiej jakości. Powoduje to pogorszenie wizerunku chińskich naukowców wśród międzynarodowych wydawców i zwiększa niebezpieczeństwo, że wartościowe artykuły nie zostaną zauważone. Elsevier odrzuca

średnio 50% artykułów zgłoszonych przez autorów ze Stanów Zjednoczonych i 80% materiałów nadesłanych przez naukowców z Chin<sup>14</sup>.

Ważnym wskaźnikiem jakości danej publikacji jest to, jak często była ona cytowana przez innych autorów. Artykuły o szczególnie wysokich walorach badawczo-naukowych cechują się wysoką liczbą cytowań w innych wydawnictwach naukowych. Do 2012 roku wskaźnik cytowań autorów pochodzących z Chin był stosunkowo niski w porównaniu ze standardem międzynarodowym, co pokazuje poniższy wykres 9.6.

Wykres 9.6. Procentowy udział cytowań artykułów chińskich autorów w zagranicznych publikacjach w liczbie wszystkich cytowań tychże publikacji



Źródło: ibidem.

Rosnąca liczba międzynarodowych cytowań świadczy o tym, że przedsięwzięcia badawczo-naukowe danego kraju mają coraz większe znaczenie w skali globalnej. Jako międzynarodowe rozumiane są cytowania publikacji pochodzącej z danego kraju przez autora z innego kraju. W pierwszej dekadzie XXI wieku kraje członkowskie Unii Europejskiej, Stany Zjednoczone i Chiny odnotowały największy udział w liczbie międzynarodowych publikacji naukowych, w związku z czym należy oczekiwać, że publikacje pochodzące z tych krajów charakteryzuje największy odsetek międzynarodowych cytowań w liczbie wszystkich cytowań. Sprawdza się to w przypadku Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych, ale

<sup>14</sup> J. Wildson, J. Keeley, op.cit., s. 17.

zawodzi w odniesieniu do Chin. Pod koniec lat 90. XX wieku więcej niż połowa wszystkich cytowań publikacji chińskich autorów pochodziła spoza ChRL. Dwie dekady później wartość ta spadła poniżej 40%. Jednym z powodów takiego stanu rzeczy jest problem bariery językowej. Ponieważ podstawę wskaźnika międzynarodowych cytowań stanowi liczba wszystkich publikacji naukowych danego kraju, większość artykułów naukowych pochodzących z ChRL znajduje się poza zasięgiem autorów, którzy nie posługują się językiem chińskim. Dodatkowo szybki rozwój szkolnictwa wyższego w Chinach i wzmożony nacisk na publikowanie wyników badań sprawia, że liczba artykułów naukowych publikowanych w języku chińskim rośnie w szybszym tempie niż liczba publikacji naukowych w języku angielskim. Ponieważ udział tych publikacji w podstawie wskaźnika międzynarodowych cytowań jest coraz większy, sam wskaźnik staje się coraz mniejszy. Nie oznacza to jednak, że przytoczony wyżej argument, iż wraz ze wzrostem nacisku na chińskich doktorantów na publikowanie artykułów naukowych obniża się jakość publikacji pochodzących z Chin, nie ma wpływu na cofanie się wskaźnika międzynarodowych cytowań tego kraju.

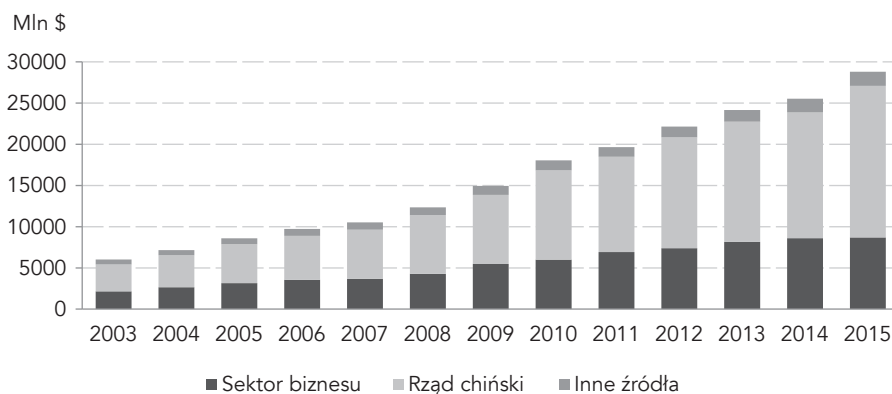
### 9.3.2. Wydatki na badania i rozwój w sektorze szkolnictwa wyższego

Ważnym wskaźnikiem rozwoju możliwości B+R szkolnictwa wyższego jest suma funduszy zainwestowanych w ich rozwój. Od 2003 do 2015 roku wydatki na działalność B+R uczelni wyższych w Chinach zwiększyły się niemal pięciokrotnie. W 2015 roku rząd chiński przeznaczył na wspieranie działalności B+R uczelni wyższych 18 mld USD, a wpływy z sektora biznesu wyniosły 9 mld USD. Poniższy wykres 9.7 przedstawia główne źródła funduszy na działalność B+R chińskich uczelni wyższych od 2003 do 2015 roku. Odczytać z niego można wielkość środków pochodzących z sektora biznesu, która w ciągu jednego dziesięciolecia zwiększyła się czterokrotnie, sprawiając, że sektor biznesu stał się ważnym źródłem środków przeznaczanych na działalność B+R uczelni wyższych. Wzrost funduszy na B+R pochodzących z biznesu jest dowodem na zacieśnianie się współpracy między sektorem biznesu i szkolnictwem wyższym. Przymuszczalnie jest to wynikiem nasilenia starań zmierzających w kierunku komercjalizacji wyników badań podejmowanych przez chińskie uczelnie wyższe w ostatniej dekadzie.

Środki przeznaczone na działalność B+R nie zostały jednak w równym stopniu rozdysponowane między wszystkimi uczelniami wyższymi w ChRL. Mający największy udział w dotacjach rząd chiński postawił przede wszystkim na promowanie rozwoju wybranych ośrodków akademickich, charakteryzujących się

stosunkowo dużą zdolnością naukowo-badawczą. Dodatkowo fundusze na B+R przeznaczone zostały na rozwój kilku kluczowych dziedzin, szczególnie ważnych z perspektywy rozwoju technologicznego kraju, do których należą m.in. inżynieria (nauki techniczne) i nauki przyrodnicze. W 2005 roku 50 najlepszych uniwersytetów otrzymało 66% wszystkich środków przeznaczonych na działalność B+R prowadzoną przez uczelnie wyższe w Chinach<sup>15</sup>.

Wykres 9.7. Źródła funduszy na prace badawczo-rozwojowe w szkolnictwie wyższym w ChRL w USD (według aktualnego kursu w parytecie siły nabywczej waluty)



Źródło: OECD, *Research and Development Statistics (RDS)*, <http://www.oecd.org/innovation/inno/researchanddevelopmentstatisticsrds.htm> (12.09.2017).

### 9.3.3. Wzrost znaczenia badań podstawowych i stosowanych

Ogólnie biorąc, na działalność B+R sektora szkolnictwa wyższego składają się w dopełniającym się stopniu trzy typy badań<sup>16</sup>:

- badania podstawowe – prace eksperymentalne lub teoretyczne podejmowane głównie w celu zdobycia nowej wiedzy, leżącej u podstaw obserwowanych zjawisk i faktów, bez sprecyzowanego konkretnego zastosowania w praktyce;

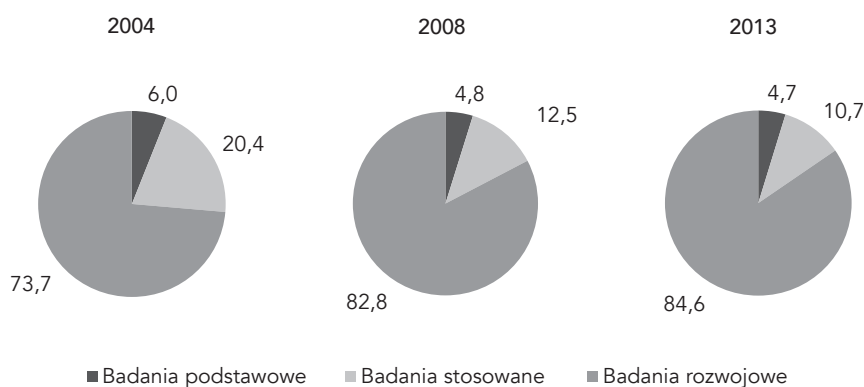
<sup>15</sup> M. Schaaper, *Measuring China's innovation system: National specificities and international comparisons*, "STI Working Paper. Statistical Analysis of Science, Technology and Industry" 2009, no. 1, s. 21, <http://www.oecd.org/science/inno/42003188.pdf> (12.09.2017).

<sup>16</sup> OECD, *Frascati manual. Proposed standard practice for surveys on research and experimental development*, Paris 2002, s. 30, [http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/frascati-manual-2002\\_9789264199040-en](http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/frascati-manual-2002_9789264199040-en) (12.09.2017).



- badania stosowane – podejmowane również w celu zdobycia nowej wiedzy, jednak w odróżnieniu od badań podstawowych ukierunkowane na konkretne zastosowanie w praktyce;
- badania rozwojowe – prace badawcze podejmowane w oparciu o wiedzę zdobytą w wyniku badań i/lub działalności eksperymentalnej, nakierowane na wytwarzanie nowych materiałów, produktów lub urządzeń, wdrażanie nowych procesów, systemów i usług lub ukierunkowane na poprawę już istniejących.

Wykres 9.8. Struktura wydatków ChRL na działalność badawczo-rozwojową w podziale na typ finansowanych badań (dane w %)



Źródło: C. Cao, *China*, w: *UNESCO Science Report: towards 2030*, UNESCO Publishing, Paris 2016, s. 625, <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235406e.pdf> (12.09.2017).

W ChRL środki przeznaczane na badania podstawowe i stosowane są wielokrotnie niższe niż fundusze inwestowane w badania rozwojowe. W 2004 roku na badania podstawowe przeznaczono zaledwie 6,0% wszystkich środków, a w 2013 roku udział ten zmniejszył się do nawet 4,7%. Badania stosowane pochłonęły w 2004 roku 20,4% funduszy przeznaczonych na B+R w ChRL, a w 2013 roku przypadło na nie zaledwie 10,7% wydatków. Dla porównania, w krajach rozwiniętych na badania podstawowe i stosowane przypada średnio 40% wszystkich środków inwestowanych w działalność B+R<sup>17</sup>. Brak większego zaangażowania Chin w badania podstawowe jest wyrazem dążenia tego kraju do szybkiej komercjalizacji wyników badań zrealizowanych poza chińską sferą badawczą, a także do dynamicznego wchodzenia z nowymi produktami na rynek światowy, choć konsekwencje tego zjawiska nie zostały jeszcze do końca zbadane.

<sup>17</sup> J.L. Orcutt, H. Shen, op.cit., s. 56.

Wydaje się jednak, że niedostatek badań podstawowych i stosowanych stanowi niekorzystny aspekt ogólnej jakości prac B+R prowadzonych w ChRL.

Różne podmioty narodowego systemu innowacyjnego są predestynowane do każdego z trzech typów zdefiniowanych wyżej badań. Badania podstawowe generują w sposób bezpośredni niewielką wartość komercyjną, ale stanowią podstawę do badań stosowanych i rozwojowych. Są one przede wszystkim domeną dofinansowywanego przez rząd szkolnictwa wyższego i państwowych instytutów badawczych. Sektor biznesowy angażuje się w działalność B+R zazwyczaj wówczas, gdy zbliża się etap, w którym pojawia się możliwość wykorzystania wyników badań w sposób komercyjny. Podczas gdy ogólne zaangażowanie ChRL w badania u podstaw zmniejsza się z roku na rok, chińskie uczelnie wyższe zwiększają wysiłki na rzecz badań podstawowych i stosowanych. W 2017 roku wydatki na badania podstawowe poniesione przez uczelnie wyższe w Chinach wyniosły 27,5% wszystkich wydatków na działalność B+R. W tym samym roku 54,1% środków przeznaczone zostało na badania stosowane, a zaledwie 21% funduszy zasiliło badania rozwojowe prowadzone przez uczelnie wyższe w Chinach. Przesunięcie punktu ciężkości na badania podstawowe i stosowane przez chińskie szkolnictwo wyższe jest pozytywnym aspektem rosnącej zdolności B+R uczelni wyższych. Zaangażowanie w społecznie użyteczne badania u podstaw stwarza potencjał do generowania nowych, jeszcze nieopatentowanych technologii w przyszłości.

## Podsumowanie

Przeprowadzone w ciągu ostatnich czterech dekad reformy narodowego systemu innowacyjnego w ChRL w znaczący sposób przyczyniły się do rozwoju szkolnictwa wyższego w kraju. Wraz z rosnącą liczbą uczelni wyższych wykształciła się grupa elitarnych uniwersytetów, wokół których skupia się grupa młodych, ambitnych naukowców chińskich. Rozwój szkolnictwa wyższego przyczynił się do zacieśnienia współpracy między ośrodkami akademickim i sektorem biznesu. Dowodem na to stało się rosnące zaangażowanie sektora biznesu w finansowanie działalności B+R uczelni wyższych. Wynikiem połączenia pracy naukowej z rosnącymi dotacjami na działalność B+R jest coraz liczniejsza obecność chińskich naukowców na arenie międzynarodowej.

Rozwój szkolnictwa wyższego w Chinach przyczynił się do promowania użytecznych społecznie badań podstawowych, które nie cieszyły się zbyt dużą popularnością w ciągu ostatnich dziesięcioleci. Rehabilitacja badań u podstaw

w ChRL, w której prężnie rozwija się elita intelektualna, stwarza możliwość odejścia od popularnego obecnie imitowania technologii transferowanych z zagranicy na rzecz wdrażania innowacji wywodzących się z krajowych inwencji. Jeżeli Państwo Środka odpowiednio wykorzysta tę szansę rozwoju, awansuje do rangi światowego przywódcy technologicznego.

## Bibliografia

- Cao C., Suttmeier R.P., Simon D.F., *China's 15-year science and technology plan*, "Physics Today" 2006, no. 59(12), <http://chinaus.uoregon.edu/pdf/final%20print%20version.pdf> (10.01.2018).
- Cao C., *China*, w: *UNESCO Science Report: towards 2030*, UNESCO Publishing, Paris 2016, <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235406e.pdf> (12.09.2017).
- China in Zahlen*, red. S. Risch, Brand eins Wissen, Hamburg 2012.
- China statistical yearbook 2016*, National Bureau of Statistics of China, <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2016/indexeh.htm> (14.01.2018).
- Daohui G., Jiang M., Cai D., *Xueze huyu cujin gaodeng jiaoyu jihui gongping de gonkaixin (An open letter from scholars calling for the promotion of equal opportunities in higher education)*, w: *Bluebook of education: Annual report on China's education*, red. D. Yang, C. Chai, Social Sciences Academic Press, Beijing 2011.
- OECD, *Frascati manual. Proposed standard practice for surveys on research and experimental development*, OECD, Paris 2002, [http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/frascati-manual-2002\\_9789264199040-en](http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/frascati-manual-2002_9789264199040-en) (12.09.2017).
- OECD, *Main science and technology indicators*, <http://oe.cd/msti> (14.01.2018).
- OECD, *Research and Development Statistics (RDS)*, <http://www.oecd.org/innovation/inno/researchanddevelopmentstatisticsrds.htm> (12.09.2017).
- Orcutt J.L., Shen H., *Shaping China's innovation future. University technology transfer in transition*, Edward Elgar, Cheltenham–Northampton 2010.
- Schaaper M., *Measuring China's innovation system: National specificities and international comparisons*, "STI Working Paper. Statistical Analysis of Science, Technology and Industry" 2009, no. 1, <http://www.oecd.org/science/inno/42003188.pdf> (12.09.2017).
- Schulte B., *Hochschulen Chinas – Zwischen Traditionen und Reformen im Kontext der globalen Wissensökonomie*, w: *Chinas Innovationsstrategie in der globalen Wissensökonomie. Unternehmen, Hochschulen und Regionen im Spannungsfeld von Politik und Autonomie*, red. J. Freimuth, M. Schädler, M. Springer, Wiesbaden 2017.
- State Council of the People's Republic of China, *Outline of China's national plan for medium and long-term education reform and development (2010–2020)*, Beijing 2010, [https://internationaleducation.gov.au/News/newsarchive/2010/Documents/China\\_Education\\_Reform\\_pdf.pdf](https://internationaleducation.gov.au/News/newsarchive/2010/Documents/China_Education_Reform_pdf.pdf) (17.01.2018).

- US National Science Board, *Science and engineering indicators 2016. Chapter 5. Academic research and development. Table 5–23*, Foundation, Alexandria 2016, <https://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161> (9.09.2017).
- US National Science Foundation, *Asia's rising science and technology strength. Comparative indicators for Asia, the European Union and the United States*, Division of Science Resources Statistics, Alexandria 2017, <https://wayback.archive-it.org/5902/20160210222933/http://www.nsf.gov/statistics/nsf07319/pdf/nsf07319.pdf> (9.09.2017).
- Wildson J., Keeley J., *China: The next science superpower? The atlas of ideas*, Demos, London 2007, [http://www.eurosfaire.prd.fr/7pc/doc/1176292563\\_demos\\_china\\_final\\_2007.pdf](http://www.eurosfaire.prd.fr/7pc/doc/1176292563_demos_china_final_2007.pdf) (9.09.2017).

## The role of universities in the national innovation system of the People's Republic of China

### Summary

Since the last decade of the 20<sup>th</sup> century, universities have been playing an important role in the national innovation system of the People's Republic of China (PRC). As a result of numerous reforms introduced in the past 30 years, the number of university graduates increased over twentyfold and universities have gained even more importance. Universities not only educate the most technologically advanced group of the population – able to conduct scientific research – but also serve as a direct source of technological innovation.

An important indicator of the research and development potential of universities are successes related to international scientific publications. Already in 2013, the share of international scientific articles published by Chinese authors was almost equal to those published by scientists from the United States. At present, assuming that the growth rates of international scientific publications over the past 30 years have remained at the same or similar level, PRC has outgrown the US share and became the world leader. Scientific publications are an effective means of sharing and disseminating technological knowledge. Unfortunately, the increase in the number of scientific publications by Chinese scientists does not go hand in hand with improving their quality, possible reasons for this state of affairs are explained in this chapter.

Another important indicator of the development of R&D in higher education is the amount of funds invested in their development. From 2003 to 2015, spending on R&D activities at universities in PRC increased almost fivefold. Currently, the structure of

R&D spending in China is very similar to the structure of expenditure of countries with a high degree of technological advancement. This chapter presents the development of the PRC expenditures on research and development activities, broken down by type of research funded and compares them with R&D spending of technologically advanced countries.

**Keywords:** People's Republic of China, national innovation system, universities



# Przenoszenie usług finansowo-księgowych przez KTN do Polski oraz konsekwencje ekonomiczne tego procesu

Miłosz Aleksander

---

### Streszczenie

Niniejsza publikacja poświęcona jest procesowi przenoszenia usług finansowo-księgowych do Polski, która od kilku lat znajduje się w czołówce krajów goszczących nowoczesne usługi biznesowe.

Analiza tych usług pod względem lokalizacji ich odbiorców wskazuje, iż zdecydowana większość centrów usług biznesowych zlokalizowanych w Polsce realizowana jest głównie dla podmiotów z krajów Europy Zachodniej.

Usługi finansowo-księgowe wykonywane są w Polsce głównie przez centra usług wspólnych (*shared service centers*), a lokalny sektor nowoczesnych usług biznesowych rozwija się bardzo dynamicznie. Najczęściej realizowanymi procesami w *shared service centers* są usługi finansowo-księgowe.

Na rozwój sektora nowoczesnych usług biznesowych wpływa wiele czynników, z czego najistotniejsze są motywy kosztowe oraz uwarunkowania wewnętrzne dotyczące KTN, w szczególności postępująca dezintegracja procesów finansowo-księgowych oraz ewolucja funkcji finansowo-księgowej.

Analizy dotyczące kierunków zmian KTN oraz struktury procesów ulokowanych w centrach usług wskazują, iż KTN będą w coraz większym stopniu poddawać offshoringowi bardziej zaawansowane procesy. Dalszy rozwój rynku usług finansowo-księgowych

wpływie też pozytywnie na polską gospodarkę poprzez zwiększenie zatrudnienia i efekty mnożnikowe rynku pracy, eksport usług oraz efekty fiskalne.

**Słowa kluczowe:** offshoring, outsourcing, korporacje transnarodowe, centra usług wspólnych, usługi biznesowe, usługi finansowo-księgowo, business process outsourcing

## Wstęp

Przenoszenie nowoczesnych usług biznesowych do Polski jest obecnie ważnym procesem gospodarczym. Zjawisko delokalizacji usług (ang. *offshoring*) jest także przedmiotem rosnącej liczby opracowań naukowych, które zaczęły ukazywać się w ostatnich latach. Badacze najczęściej traktowali to zagadnienie całościowo, koncentrując się na szeroko pojętych usługach biznesowych. Przedmiotem, który do tej pory stanowił odrębny wątek badań, były głównie usługi biznesowe oparte na wiedzy<sup>1</sup>. Bliższe przyjrzenie się poszczególnym obszarom usług biznesowych (m.in. IT, HR czy też usługom finansowo-księgowych) wydaje się mieć istotny potencjał badawczy. Istnieje bowiem wiele istotnych różnic w metodach zarządzania przez Korporacje Transnarodowe (KTN) własnymi funkcjami, które mogą obejmować rozmaite poziomy rozwoju organizacyjnego i technologicznego, odmienne (specyficzne) profile pracowników w ramach różnych funkcji oraz częste posiadanie przez nie odrębnych decydentów, którzy wyznaczają strategiczne kierunki rozwoju tych obszarów. Tak postawiony problem badawczy pozwoli na lepsze zrozumienie offshoringu usług, uwarunkowań wewnętrznych i zewnętrznych tego procesu oraz na próbę dokładniejszego nakreślenia profilu Polski jako gospodarki goszczącej usługi biznesowe.

Offshoring polega na przeniesieniu realizacji działań wydzielonych w przedsiębiorstwie do zagranicznej lokalizacji wykonawcy<sup>2</sup>. Może być realizowany w formie inwestycyjnej, poprzez tworzenie spółek zależnych (tzw. offshoring inwestycyjny lub *captive offshoring*), lub kooperacyjnej, polegającej na zleceniu wykonywania usług zewnętrznemu dostawcy (*offshore outsourcing*)<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> R. Malik, *Przenoszenie usług biznesowych opartych na wiedzy i tworzenie się ich skupisk – przypadek Polski*, w: *Kreatywność i innowacyjność w erze cyfrowej. Twórcza destrukcja 2*, red. A. Zorska, M. Mołęda-Zdziech, B. Jung, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014, s. 219–235.

<sup>2</sup> A. Zorska, *Outsourcing i offshoring w ujęciu paradygmatu DLE*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2012, nr 4(25), s. 21.

<sup>3</sup> R. Malik, *Uwarunkowania globalnego offshoringu usług biznesowych i przebieg tego procesu w Polsce, w: Perspektywy rozwoju przedsiębiorczości w warunkach niepewności i ryzyka*, red. M. Matejun, K. Szymańska, Łódź 2013, s. 284–292.



Z offshoringiem ściśle związane jest również pojęcie outsourcingu. Według M. Sako offshoring oraz outsourcing są pochodnymi tych samych czynników strategicznych powodujących, iż firmy przekształcają swoje aktywności zarówno pod względem organizacyjnym, jak i geograficznym<sup>4</sup>. Jak zauważa M.J. Radło, oba pojęcia są powiązane „z takimi zagadnieniami jak: podział pracy handel międzynarodowy i międzynarodowe przepływy czynników wytwórczych, a także problemem wyboru pomiędzy produkcją a kupnem dóbr i usług, przed jakimi stoją przedsiębiorstwa”<sup>5</sup>. Jednakże A. Zorska zwraca uwagę na to, iż należy rozgraniczyć te dwa pojęcia, gdyż „outsourcing jest rozpatrywany w kontekście zarządzania (strategicznego lub międzynarodowego), natomiast offshoring należy do zagadnień biznesu międzynarodowego”<sup>6</sup>. Niniejsze opracowanie zostanie poświęcone procesowi offshoringu w szerokim ujęciu, czyli przenoszeniu usług biznesowych poza granice kraju macierzystego bez rozróżniania formy kapitałowej na offshoring inwestycyjny i kooperacyjny.

Tabela 10.1. Główne obszary destynacji offshoringu usług (sektor SSC/BPO)

Ranking	Kraj	Miasta
1	Indie	Bangaluru, Mumbai, Dehli, Chennai, Hyderabad, Pune
2	Filipiny	Manila, Cebu, Davao
3	Polska	Kraków, Warszawa
4	Irlandia	Dublin
5	Kostaryka	San Jose
6	Chiny	Shanghai, Beijing, Dalian, Shenzhen
7	Czechy	Praga, Brno
8	Sri Lanka	Colombo
9	Malezja	Kuala Lumpur, Penang
10	Wietnam	Hanoi, Ho Chi Minh

Źródło: opracowanie własne na podstawie 2016 *Tholons Top Outsourcing Destinations: Ranking and Executive Summary*, Tholons.

<sup>4</sup> M. Sako, *Outsourcing and Offshoring of Professional Services*, w: *Oxford Handbook of Professional Service Firms*, red. L. Empson, D. Muzio, J. Broschak, University of Oxford, 2014, s. 1–3.

<sup>5</sup> M.J. Radło, *Offshoring i outsourcing. Implikacje dla gospodarki i przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013, s. 18–36.

<sup>6</sup> A. Zorska, *Outsourcing i offshoring...*, op.cit., s. 21.

Polska, za sprawą swoich największych aglomeracji, znajduje się obecnie w ścisłej czołówce krajów goszczących nowoczesne usługi biznesowe. Na pozycji tej utrzymuje się niezmiennie od kilku lat. Jak zauważa S.M. Szukalski, istotnym atutem Polski od wielu lat jest sytuacja makroekonomiczna (wieloletni wzrost gospodarczy), a także stabilność polityczna wynikająca z przynależności do UE, NATO, procesów konwergencji ekonomicznej wspieranych funduszami strukturalnymi UE oraz udział w strukturach OECD<sup>7</sup>.

Pod względem atrakcyjności z perspektywy przenoszenia usług na globalnym rynku dominują obecnie Indie i Filipiny, które cechuje niski koszt siły roboczej oraz powszechność pracy w systemie zmianowym. *Offshore outsourcing* rozwijał się najintensywniej na świecie w latach 2000–2010. Ze względu na skalę oddziaływania i liczbę dostawców Indie zdominowały światowy rynek offshoringu w 2010 roku, aby w 2016 osiągnąć 65% światowego przychodu z całego globalnego rynku<sup>8</sup>. Należy zauważyć, iż Polska (podobnie jak np. Irlandia i Czechy), choć zajmuje trzecie miejsce w tym rankingu, nie jest postrzegana, jako kraj o niskich kosztach pracy (tzw. *low cost location*). Jak wskazuje R. Malik, „w ocenie polskiego rynku zwraca uwagę stała i dość szybka poprawa atrakcyjności w grupie walorów związanych z kapitałem ludzkim”<sup>9</sup>. Atrakcyjność Polski jako kraju goszczącego zależy zatem także od wielu czynników jakościowych, takich jak bliskość kulturowa i geograficzna czy też jakość i dostępność siły roboczej (np. znajomość języków obcych) oraz innych czynników związanych z sytuacją polityczno-gospodarczą, w tym zwłaszcza z infrastrukturą i wsparciem instytucjonalnym dla inwestycji zagranicznych.

Analiza zasięgu geograficznego nowoczesnych usług biznesowych wykonywanych w Polsce pod względem lokalizacji ich odbiorców (wykres 10.1) wskazuje na dominację klientów z Europy Zachodniej. Aż 88% centrów usług biznesowych obsługuje kraje z Europy Zachodniej, podczas gdy kraje z Europy Środkowo-Wschodniej – 67%, kraje nordyckie – 60%, USA – 55%, Bliski Wschód i Afrykę – 41%, Azję, Australię i Oceanię – 33% oraz Amerykę Południową – 24%. Powyższe dane pokazują, iż Polska jest traktowana przede wszystkim jako atrakcyjna lokalizacja dla usług biznesowych przenoszonych z krajów europejskich, dlatego że, mimo iż mamy do czynienia z podmiotami zagranicznymi

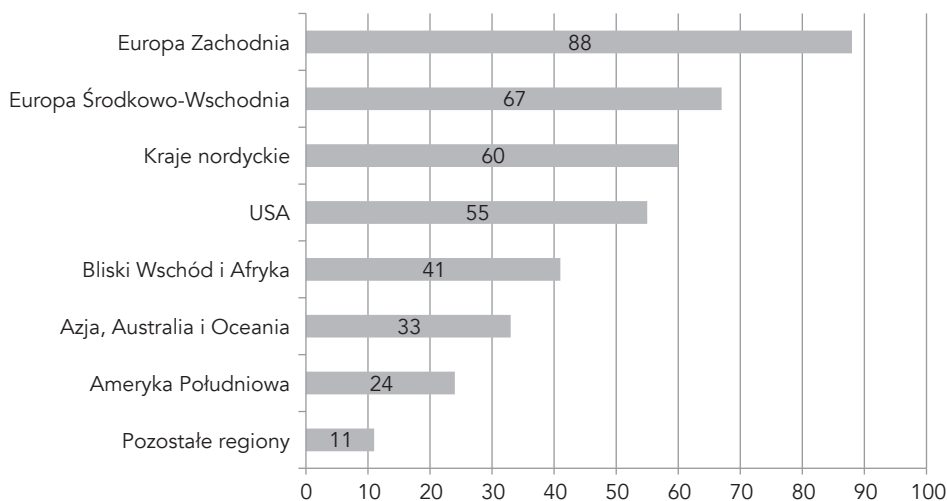
<sup>7</sup> S.M. Szukalski, *Polska na rynku offshoringu usług biznesowych, materiały konferencyjne*, IX Kongres Ekonomistów Polskich, [www.pte.pl/kongres/referaty](http://www.pte.pl/kongres/referaty) (9.11.2017), s. 1–10.

<sup>8</sup> *Outsourcing and offshoring business services*, red. L.P. Willcocks, M.C. Lacity, C. Sauer, Palgrave Macmillan, 2017, s. 1–11.

<sup>9</sup> R. Malik, *Lokalizacja w offshoringu usług*, CeDeWu, Warszawa 2016, s. 180.

o globalnym zasięgu, tylko 55% centrów usług obsługuje Stany Zjednoczone, a jeszcze mniej Azję, Australię i Oceanię czy też Amerykę Południową.

Wykres 10.1. Zasięg geograficzny usług świadczonych przez centra usług w Polsce (dane w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2017*, Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych ABSL, 2017, s. 30.

### 10.1. Centra usług wspólnych (*shared service centers*) jako jednostki realizacji przeniesionych działań finansowo-księgowych w Polsce

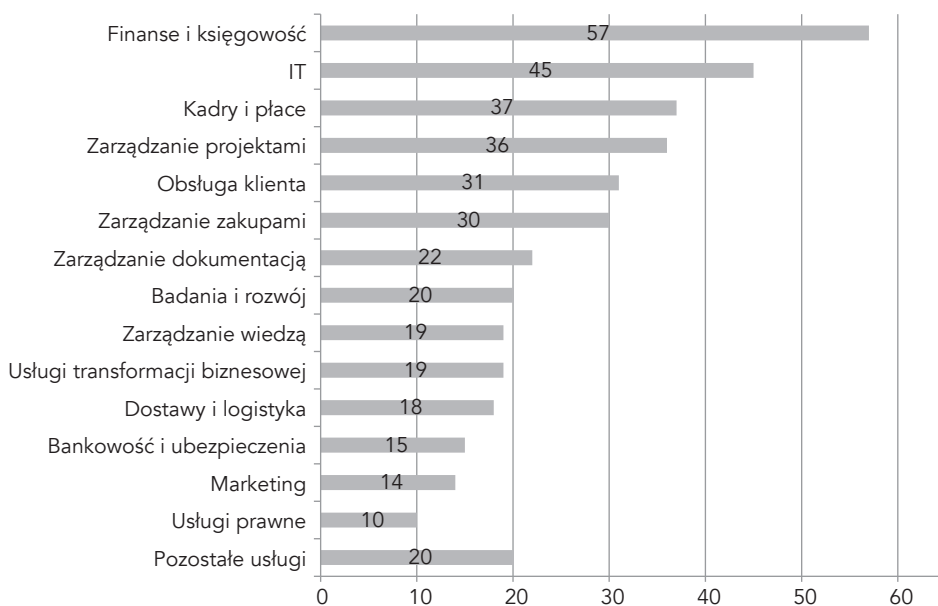
Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie, dzięki czemu udało mu się osiągnąć w 1 kwartale 2017 roku 15% wzrost (rok do roku). Usługi biznesowe przenoszone do Polski w ramach offshoringu realizowane są głównie przez centra usług wspólnych (*shared service centers*). Prawie 750 takich ośrodków należących do ponad 524 zagranicznych podmiotów (w tym 80 inwestorów z listy Fortune Global 500) zatrudniało w Polsce w 2017 roku już około 200 tys. osób<sup>10</sup>. Zagraniczne podmioty są reprezentowane przez jednostki

<sup>10</sup> *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2017*, Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych ABSL, 2017, s. 6.

utworzone zarówno w formie offshoringu inwestycyjnego (*captive offshoring*), jak i offshoringu kooperacyjnego (*offshore outsourcing*).

Analiza struktury procesów przenoszonych do centrów usług w Polsce (wykres 10.2) pokazuje, że to właśnie usługi finansowo-księgowe są najczęściej realizowanymi procesami w centrach usług. Usługi finansowo księgowe są wykonywane przez 57% centrów usług, co stawia je na pierwszym miejscu przed usługami IT (45%). Do pozostałych procesów o największym udziale w ramach realizacji usług należą: kadry i płace (37%), zarządzanie projektami (36%), obsługa klienta (31%), zarządzanie zakupami (30%), zarządzanie dokumentacją (22%), badania i rozwój (20%), zarządzanie wiedzą (20%), usługi transformacji biznesowej (19%), dostawy i logistyka (18%), bankowość i ubezpieczenia (15%), marketing (14%), usługi prawne (10%).

Wykres 10.2. Usługi biznesowe przeniesione do centrów usługowych w Polsce – udział centrów obsługujących poszczególne rodzaje usług (dane w %)

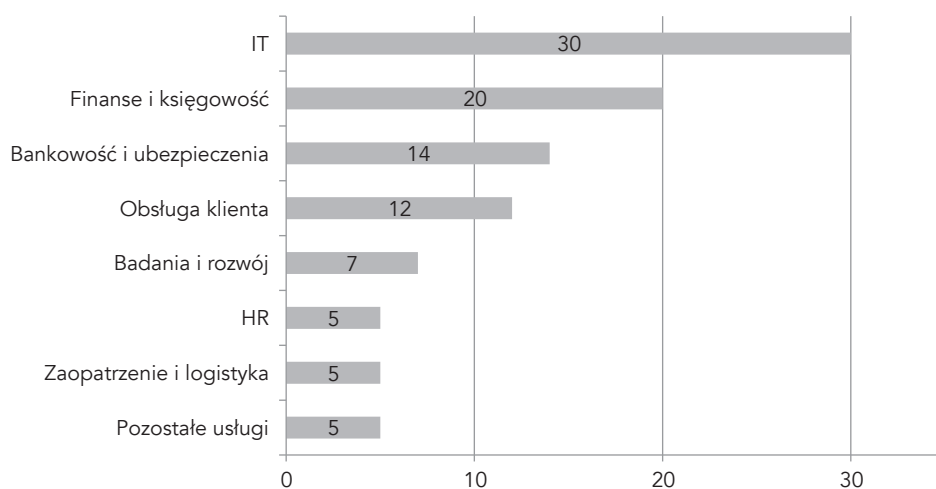


Źródło: ibidem, s. 28.

Struktura zatrudnienia w centrach usług (wykres 10.3) pokazuje natomiast, iż 30% osób jest zatrudnionych do wykonywania procesów z obszaru IT, co stawia je tym samym na pierwszym miejscu przed usługami finansowo-księgowymi

(20%). Na kolejnych miejscach znalazły się: bankowość i ubezpieczenia (14%), obsługa klienta (12%), badania i rozwój (7%), kadry i płace (5%) oraz zaopatrzenie i logistyka (5%). Dane te wskazują, że struktura rynku nowoczesnych usług jest zróżnicowana w zależności od typu realizowanych procesów. Usługi finansowo-księgowe, mimo iż wykonywane są przez największą liczbę centrów usługowych, znajdują się na drugim miejscu pod względem liczby zatrudnionych osób, co prowadzi do konkluzji, że centra świadczące usługi IT są znacznie większe od centrów specjalizujących się w usługach finansowo-księgowych (i innych). Warto także zauważyć, iż usługi IT są realizowane również w wielofunkcyjnych centrach, w których większość zatrudnionych zajmuje się wykonywaniem usług finansowo-księgowych.

Wykres 10.3. Struktura zatrudnienia w sektorze nowoczesnych usług biznesowych w Polsce (dane w %)



Źródło: ibidem, s. 25.

## 10.2. Uwarunkowania i kierunki rozwoju rynku usług finansowo-księgowych w Polsce

Rozwój rynku usług finansowo księgowych uzależniony jest od wielu czynników i uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych, w tym zwłaszcza od:

- uwarunkowań zewnętrznych związanych z globalizacją, regionalizacją oraz rozwojem gospodarki opartej na informacjach i wiedzy;

- postępu technologicznego, a w szczególności informacyjnych i komunikacyjnych technologii (IKT)<sup>11</sup>, w tym m.in. rozwoju technologii *workflow*, rozwoju systemów klasy ERP<sup>12</sup> oraz zjawiska dyfuzji informacji;
- uwarunkowań politycznych i instytucjonalnych, mających znaczenie dla zagranicznych inwestycji bezpośrednich;
- uwarunkowań sektorowych dotyczących rynku nowoczesnych usług biznesowych;
- uwarunkowań wewnętrznych dotyczących korporacji transnarodowych (KTN), w tym w szczególności postępującej dezintegracji procesów finansowo-księgowych oraz ewolucji samej funkcji finansowo-księgowej.

Z uwagi na to, iż powyższe zagadnienia wymagają szerszego, bardziej kompleksowego omówienia, w niniejszym opracowaniu zostaną przedstawione tylko kluczowe uwarunkowania wewnętrzne dotyczące KTN, mające bezpośredni związek z przenoszeniem usług finansowo-księgowych do Polski.

Analiza wyników okresowego badania ankietowego dotyczącego offshoringu i outsourcingu, przeprowadzonego przed firmę Deloitte wśród kilkuset największych KTN na świecie, wskazuje, iż w 2016 roku najważniejszym motywem podejmowania decyzji o offshoringu była optymalizacja kosztów, jak wynikało z odpowiedzi aż 59% respondentów. Do pozostałych czynników należały kolejno: możliwość skupienia się na kluczowej działalności (57%), rozwiązanie problemu ograniczonych zasobów (47%), podniesienie jakości usług (31%), krytyczna potrzeba firmy (28%), dostęp do wiedzy specjalistycznej (28%), lepsze dopasowanie do środowiska biznesowego (17%) oraz możliwości szerszej transformacji (17%)<sup>13</sup>.

E. Verwaal wskazuje, iż offshoring jest często uważany ze efektywną strategią służącą redukcji kosztów, a także zdobyciu dostępu do wiedzy, zaawansowanych usług i oprogramowania, innowacyjnych technologii oraz zasobów kapitału ludzkiego<sup>14</sup>.

---

<sup>11</sup> A. Zorska, *Korporacje transnarodowe: przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007, s. 173–182.

<sup>12</sup> ERP (*Enterprise Resource Planning*) to klasa systemów informatycznych służących wspomagananiu zarządzania przedsiębiorstwem lub współdziałania grupy współpracujących ze sobą przedsiębiorstw poprzez gromadzenie danych oraz umożliwienie wykonywania operacji na zgromadzonym zbiorze danych. Podstawowym ich elementem jest zintegrowana baza danych, która pozostaje zazwyczaj wspólna dla wszystkich pozostałych modułów (zaopatrzenie, magazynowanie, sprzedaż, planowanie, finanse i księgowość etc.).

<sup>13</sup> *Deloitte's 2016 Global Outsourcing Survey*, Deloitte, 2016.

<sup>14</sup> E. Verwaal, *Global outsourcing, explorative innovation and firm financial performance: A knowledge-exchange based perspective*, "Journal of World Business" 2017, no. 52, s. 17–27.

Jak zaważają B. Kedia i D. Mukherjee, arbitraż kosztowy ulega z czasem erozji i w takich okolicznościach firmy osiągają coraz wyższe szczeble łańcucha wartości w przenoszeniu procesów o wysokiej wartości dodanej<sup>15</sup>.

Oprócz czynników kosztowych bardzo istotną rolę odgrywa także postępująca dezintegracja oraz ewolucja funkcji finansowo-księgowej. W celu lepszego zrozumienia kierunków ewolucji usług finansowo-księgowych należy przyjrzeć się dokładniej ich specyfice.

Usługi finansowe możemy podzielić ze względu na stopień kompleksowości na: standardowe usługi finansowo-księgowe oraz zaawansowane usługi finansowo-księgowe.

Do **standardowych** usług finansowo-księgowych zaliczamy:

- zobowiązania: regulowanie zobowiązań i płatności;
- należności: wystawianie faktur sprzedażowych, księgowanie wpłat od klientów, uzgadnianie wyciągów bankowych, ustanawianie limitów kredytowych;
- rozliczenia wydatków służbowych pracowników;
- środki trwałe: ewidencjonowanie i amortyzację środków trwałych i projektów.

Do **zaawansowanych** usług finansowo księgowych należą:

- księga główna: kalkulacje i księgowanie transakcji (np. rezerwy, szacunki), zamykanie okresów sprawozdawczych, uzgadnianie kont bilansowych;
- sprawozdawczość: tworzenie raportów finansowych na potrzeby wewnętrzne oraz zewnętrzne, związane z wymogami ustawowymi;
- analiza i kontrola kosztów: analizy kosztów i przychodów związane z rachunkowością zarządczą, w tym m.in. zyskowością i efektywnością;
- budżetowanie i prognozowanie; tworzenie budżetów i planowanie działań oraz analiza ich opłacalności;
- podatki: przygotowywanie raportów podatkowych związanych z podatkami pośrednimi oraz podatkiem od firm.

W ramach wszystkich usług finansowo-księgowych (zarówno standardowych, jak i zaawansowanych) możemy wyróżnić procesy transakcyjne oraz procesy o wysokiej wartości dodanej (tabela 10.2). Czynności transakcyjne w przeciwieństwie do czynności o wysokiej wartości dodanej nie wymagają specjalistycznej wiedzy z danego obszaru oraz umiejętności analitycznych. Należy odnotować pewną prawidłowość, która pozwala zauważyć, iż w usługach standardowych procesy transakcyjne stanowią większość wszystkich czynności, które składają się

---

<sup>15</sup> B. Kedia, D. Mukherjee, *Understanding offshoring: A research framework based on disintegration, location, and externalization advantages*, "Journal of World Business" 2009, no. 44, s. 255.

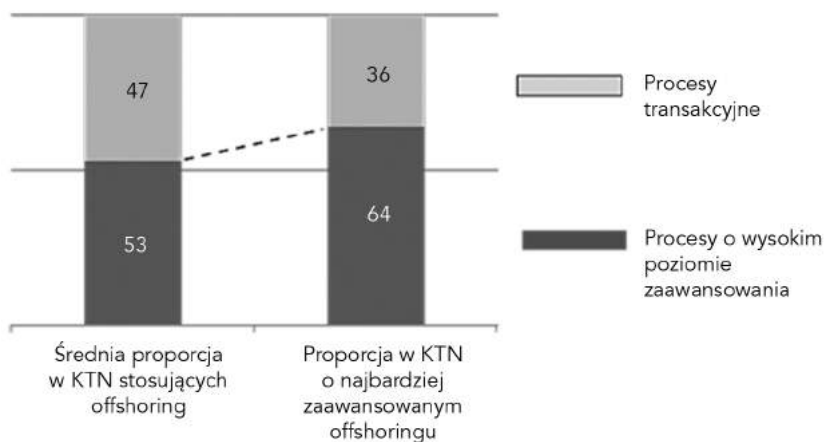
na realizację tych usług, z kolei w procesach zaawansowanych dominują czynności o wysokiej wartości dodanej.

Tabela 10.2. Podział usług finansowo-księgowych według poziomu zaawansowania oraz kryterium wartości dodanej

	Standardowe usługi finansowo-księgowe	Zaawansowane usługi finansowo-księgowe
Procesy transakcyjne	transakcyjne procesy standardowych usług finansowo-księgowych	transakcyjne procesy zaawansowanych usług finansowo-księgowych
Procesy o wysokiej wartości dodanej	procesy o wysokiej wartości dodanej standardowych usług finansowo-księgowych	procesy o wysokiej wartości dodanej standardowych usług finansowo-księgowych

Źródło: opracowanie własne.

Wykres 10.4. Udział procesów w offshoringu usług finansowo-księgowych stosowanych przez KTN według poziomu zaawansowania procesów (dane w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *World-Class in Global Business Services – Overview and Trends*, The Hackett Group, 2014.

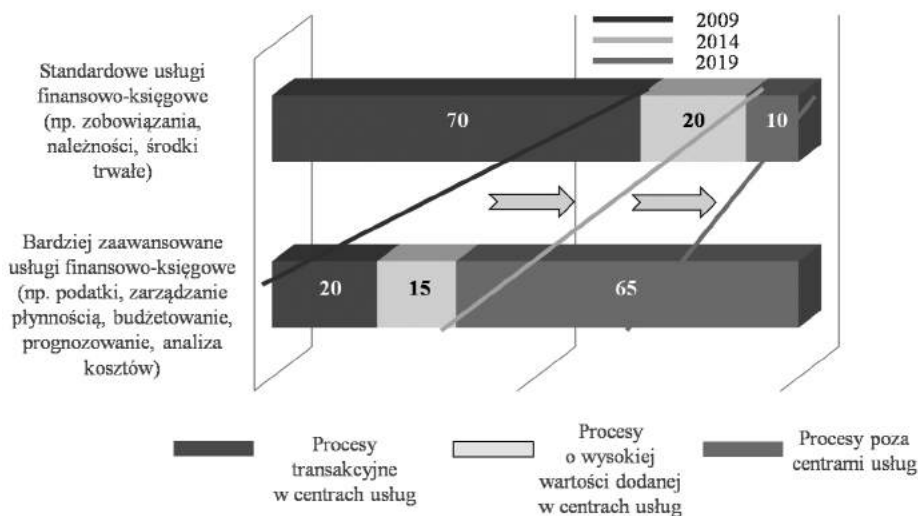
W celu uchwycenia kierunków zmian zachodzących w KTN w obrębie funkcji finansowo-księgowej można dokonać porównania struktury procesów w przedsiębiorstwach znajdujących się na różnych poziomach zaawansowania offshoringu. Jedną z wiodących firm badawczych przygotowała takie zestawienie w ramach corocznego badania światowego rynku usług biznesowych (wykres 10.4).



Wyniki pokazały, iż KTN o najbardziej rozwiniętym offshoringu odznaczały się znacznie wyższym udziałem procesów o dużym poziomie zaawansowania (64%) w dziedzinie finansów i księgowości niż KTN stosujące offshoring na przeciętnym poziomie (53%).

Wskazuje to przypuszczalnie, iż KTN będą w coraz większym stopniu poddawać offshoringowi bardziej zaawansowane procesy. Potwierdza to także analiza struktury procesów ulokowanych w centrach usług (wykres 10.5). Badanie Hackett<sup>16</sup> pokazuje, iż przed 2010 rokiem 70% procesów transakcyjnych z obszaru standardowych usług finansowo-księgowych oraz 20% procesów transakcyjnych realizowanych w ramach zaawansowanych usług finansowo-księgowych zostało przeniesione do centrów usługowych na zasadzie offshoringu, podczas gdy w 2014 roku było to już odpowiednio 90% i 35%. Przewiduje się, iż jeszcze przed 2020 rokiem około 100% standardowych procesów transakcyjnych oraz 65% zaawansowanych procesów finansowo-księgowych stanie się przedmiotem offshoringu.

Wykres 10.5. Ewolucja struktury procesów finansowo-księgowych w CUW według poziomu zaawansowania (dane w %)



Źródło: ibidem.

<sup>16</sup> World-Class in Global Business Services – Overview & Trends, The Hackett Group, 2014.

Analiza wyników badania ankietowego z 2017 roku przeprowadzonego wśród polskich filii KTN wskazuje, iż ponad 84% centrów usługowych zamierzało poszerzyć zakres swojej działalności o nowe formy aktywności, a 87% planowało zwiększenie zatrudnienia<sup>17</sup>. Połączenie tych danych z danymi z badania KTN, dotyczącego zmian strukturalnych i ewolucji funkcji finansowej, zdaje się potwierdzać, iż należy się spodziewać dalszego rozwoju rynku nowoczesnych usług biznesowych w Polsce, w tym zwłaszcza usług finansowo-księgowych.

### 10.3. Znaczenie offshoringu usług finansowo-księgowych dla polskiej gospodarki

Offshoring usług finansowo-księgowych ma pozytywny wpływ na polską gospodarkę za sprawą oddziaływania różnych efektów ilościowych i jakościowych. Jak zauważa J. Rymarczyk, z wielu badań empirycznych wynika, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) mają pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy i produkt krajowy brutto kraju goszczącego<sup>18</sup>. Wśród efektów ilościowych możemy wymienić: wzrost eksportu usług, wzrost zatrudnienia, a co się z tym wiąże – także efekty mnożnikowe (tj. wzrost konsumpcji i inwestycji) oraz wzrost wpływów budżetowych, które zapewniają podatki od osób fizycznych oraz prawnych (pracodawców). Do efektów jakościowych można zaliczyć natomiast m.in. zmianę struktury eksportu, transfer wiedzy i technologii (*know-how*), a w dłuższym okresie także podniesienie jakości wykwalifikowanej siły roboczej, szybszy rozwój aglomeracji miejskich, rozwój instytucji edukacyjnych w obrębie nowoczesnych usług biznesowych oraz rozwój infrastruktury.

Zatrudnienie w sektorze usług biznesowych wzrosło w 2016 roku o około 15%, do 200 tys. osób, z czego około 40 tys. to pracownicy zatrudnieni na stanowiskach finansowo-księgowych. Gdyby przyjąć założenie proporcjonalnego wzrostu zatrudnienia w usługach finansowo-księgowych do całego rynku usług biznesowych, oznaczałoby to, iż wzrost zatrudnienia w usługach finansowo-księgowych w 2016 roku objął prawie 5 tys. miejsc pracy. Obliczono, iż każdy tysiąc miejsc pracy za sprawą ogólnych efektów mnożnikowych generuje około 265 nowych miejsc pracy na każdy tysiąc zatrudnionych w usługach biznesowych<sup>19</sup>.

<sup>17</sup> *Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2017*, op.cit., s. 31.

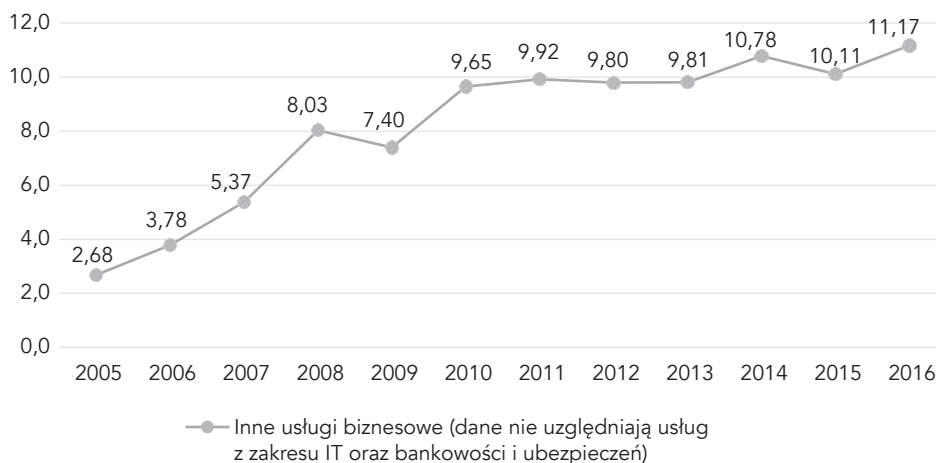
<sup>18</sup> J. Rymarczyk, *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012, s. 216.

<sup>19</sup> R. Malik, *Przenoszenie Usług biznesowych do Polski: uwarunkowania, przebieg i skutki procesu*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace” 2013, nr 1, s. 203–220.

Można zatem przyjąć, iż przeniesienie usług finansowo-księgowych spowodowało dodatkowy wzrost zatrudnienia o ponad 10 tys. miejsc pracy, z czego w samym 2016 roku przybyło około ich o 1300.

Analiza wartości wybranych strumieni eksportu usług biznesowych z Polski potwierdza długoterminowy trend wzrostowy<sup>20</sup>. W latach 2005–2010 odnotowaliśmy bardzo dynamiczny wzrost, średnio o około 30% rocznie. W latach 2010–2015 poziom eksportu ustabilizował się na poziomie około 10 mld USD, osiągając najwyższy poziom 10,78 mld USD w 2014 roku, po czym w 2015 roku nastąpił spadek do 10,11 mld USD. Ponowny wyraźny – bo ponad 10% – wzrost eksportu nastąpił dopiero w 2016 roku.

Wykres 10.6. Roczny eksport wybranych usług biznesowych z Polski w latach 2005–2016 (dane w mld USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Exports and imports by service-category, shares and growth, annual, 2005–2016*, UNCTADstat.

Rozwój rynku usług finansowo-księgowych wiąże się również ze zwiększeniem wpływów do budżetu Państwa oraz budżetów samorządów lokalnych, o czym decydują dochody z podatku od osób fizycznych oraz z podatku od firm. Centra usług wspólnych, w których realizuje się procesy finansowo-księgowe przenoszone do Polski w ramach offshoringu, zlokalizowane są zazwyczaj w dużych miastach. Przyciągają one nowych mieszkańców, którzy, osiedlając się na ich terenie, nie tylko zwiększają popyt na towary konsumpcyjne i usługi, co ze względu

<sup>20</sup> *Exports and imports by service-category, shares and growth, annual, 2005–2016*, UNCTADstat.

na efekty mnożnikowe przyspiesza lokalny wzrost gospodarczy, lecz także poprzez płacenie podatków przyczyniają się do wzrostu środków samorządów lokalnych, które mogą zostać przeznaczone na inwestycje.

## Podsumowanie

Przenoszenie usług finansowo-księgowych do Polski jest obecnie ważnym procesem gospodarczym. Głębsza analiza tego zjawiska wydaje się mieć istotny potencjał badawczy.

Polska znajduje się dziś w ścisłej czołówce krajów goszczących usługi biznesowe na świecie, mimo iż nie jest traktowana jako kraj o niskich kosztach siły roboczej. Jej atrakcyjność jako kraju goszczącego wynika z czynników jakościowych – polski rynek cechuje stała i szybka poprawa walorów związanych z kapitałem ludzkim.

Na globalnej mapie offshoringu Polska cieszy się dużym zainteresowaniem przede wszystkim ze strony krajów pochodzących z regionu Europy Zachodniej. W zdecydowanie mniejszym stopniu obsługiwane są z Polski Stany Zjednoczone oraz inne regiony (Azja, Australia i Oceania, Ameryka Południowa).

Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce rozwija się bardzo dynamicznie, a usługi finansowo-księgowe realizowane są głównie przez centra usług wspólnych (*shared service centers*). Prawie 750 takich ośrodków zatrudnia już w Polsce około 200 tys. osób, z czego 40 tys. stanowią pracownicy zatrudnieni w sektorze usług finansowo-księgowych.

Rozwój rynku usług finansowo-księgowych uzależniony jest od wielu czynników i uwarunkowań zewnętrznych i wewnętrznych, a w perspektywie najbliższych lat najistotniejsze wydają się ciągle aktualne motywy kosztowe oraz uwarunkowania wewnętrzne dotyczące KTN, w szczególności postępująca dezintegracja procesów finansowo-księgowych oraz ewolucja funkcji finansowo-księgowej.

Wyniki badań dotyczących ewolucji funkcji finansowej KTN w organizacjach macierzystych pokazują, iż należy się spodziewać przenoszenia coraz większej liczby zaawansowanych usług finansowo-księgowych o wysokiej wartości dodanej. Ponadto, badania prowadzone w polskich oddziałach KTN wskazują, iż ponad 84% centrów usługowych zamierza poszerzyć zakres swojej działalności o nowe formy aktywności, a 87% planuje zwiększenie zatrudnienia w najbliższym roku.

Offshoring usług finansowo-księgowych ma pozytywny wpływ na polską gospodarkę za sprawą oddziaływania różnych efektów ilościowych i jakościowych. Do

najważniejszych efektów tego typu przychodzi zaliczyć wzrost zatrudnienia i efekty mnożnikowe rynku pracy, wzrost eksportu usług oraz efekt fiskalny w postaci wpływów z podatków do budżetu centralnego oraz budżetów samorządowych.

Należy spodziewać się dalszego rozwoju rynku nowoczesnych usług biznesowych w Polsce, w tym w szczególności usług finansowo-księgowych.

## Bibliografia

- 2016 *Tholons Top Outsourcing Destinations: Ranking and Executive Summary*, Tholons, 2016.
- Deloitte's 2016 Global Outsourcing Survey*, Deloitte, 2016.
- Exports and imports by service-category, shares and growth, annual, 2005–2016*, UNCTADstat.
- Kedia B., Mukherjee D., *Understanding offshoring: A research framework based on disintegration, location, and externalization advantages*, "Journal of World Business" 2009, no. 44.
- Malik R., *Lokalizacja w offshoringu usług*, CeDeWu, Warszawa 2016.
- Malik R., *Przenoszenie usług biznesowych do Polski: uwarunkowania, przebieg i skutki procesu*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace” 2013, nr 1.
- Malik R., *Przenoszenie usług biznesowych opartych na wiedzy i tworzenie się ich skupisk – przypadek Polski*, w: *Kreatywność i innowacyjność w erze cyfrowej. Twórcza destrukcja 2*, red. A. Zorska, M. Mołęda-Zdziech, B. Jung, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014.
- Malik R., *Uwarunkowania globalnego offshoringu usług biznesowych i przebieg tego procesu w Polsce*, w: *Perspektywy rozwoju przedsiębiorczości w warunkach niepewności i ryzyka*, red. M. Matejun, K. Szymańska, Łódź 2013.
- Outsourcing and offshoring business services*, red. L.P. Willcocks, M.C. Lacity, C. Sauer, Palgrave Macmillan, 2017.
- Radło M.J., *Offshoring i outsourcing. Implikacje dla gospodarki i przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2013.
- Rymarczyk J., *Biznes międzynarodowy*, PWE, Warszawa 2012.
- Sako M., *Outsourcing and Offshoring of Professional Services*, w: *Oxford Handbook of Professional Service Firms*, red. L. Empson, D. Muzio, J. Broschak, University of Oxford, 2014.
- Sektor nowoczesnych usług biznesowych w Polsce 2017*, Związek Liderów Sektora Usług Biznesowych ABSL, 2017.
- Szukalski S.M., *Polska na rynku offshoringu usług biznesowych, materiały konferencyjne*, IX Kongres Ekonomistów Polskich, [www.pte.pl/kongres/referaty](http://www.pte.pl/kongres/referaty) (9.11.2017).
- Verwaal E., *Global outsourcing, explorative innovation and firm financial performance: A knowledge-exchange based perspective*, "Journal of World Business" 2017, no. 52.
- The Hackett Group, *World-Class in Global Business Services – Overview and Trends*, The Hackett Group, 2014.

Zorska A., *Korporacje transnarodowe: przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007.

Zorska A., *Outsourcing i offshoring w ujęciu paradygmatu DLE*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2012, nr 4(25).

## The offshoring of finance and accounting services to Poland by multinational enterprises and its economic consequences

### Summary

Offshoring of finance and accounting services to Poland is currently an important economic process. Deeper analysis of this area seems to have a significant analytical potential. Poland is currently among the top countries hosting business services in the world, despite not being considered as an economy characterized by low labor costs. Attractiveness of Poland as a country hosting business services results from qualitative factors, Polish labor market is characterized by rapid and continuous improvement of qualities related to human capital.

On the global offshoring market, Poland is considered to be an attractive location mainly for countries from Western Europe region. Regions such as North America and others (Latin America, Asia, Australia and Oceania) are being serviced from Poland to significantly less extend.

Sector of modern business services in Poland has experienced a dynamic development in last years. Finance and accounting services are delivered mainly from Shared Service Centers. Almost 750 centers employ in Poland already 200 thousands people, including 40 thousand in the area of finance and accounting.

Finance and accounting services market development depends on several internal and external conditionings, however in the short-term perspective the most important ones seem to be still valid cost drivers as well as internal conditionings related to multinational enterprises (MNEs), in particular the progressive disintegration of finance and accounting processes together with evolution of finance function of MNEs.

Research related to finance function evolution of MNEs has found that more offshoring of advanced and higher value add processes should be anticipated. Moreover, the research conducted in Polish subsidiaries of MNEs indicates that over 84% of Shared Service Centers plan to extend their scope for new services and 87% centers plans to increase the workforce in the consecutive year.

Finance and accounting services offshoring has a positive impact on Polish economy through a number of quantitative and qualitative effects. Among the most important ones are an increase in employment as well as job market multiplier effects, services export increase and a fiscal effect such as an increased income from taxes to both governmental and local budgets.

In conclusion it should be anticipated that the development of modern business services in Poland will continue progressing, in particular finance and accounting services.

**Keywords:** offshoring, outsourcing, multinational enterprises, shared service centers, business services, finance and accounting services, business process outsourcing





## Profesor Anna Zorska – biogram naukowy

Profesor Anna Zorska urodziła się 14 lipca 1947 roku w Dęblinie. Całe swoje dorosłe życie związała ze Szkołą Główną Handlową w Warszawie (dawniej funkcjonującą jako Szkoła Główna Planowania i Statystyki), gdzie w drugiej połowie lat 60. XX wieku podjęła studia, by na początku kolejnej dekady zająć się pracą naukowo-badawczą (1972–2017).

Tytuł zawodowy magistra ekonomii Anna Zorska uzyskała w 1970 roku po ukończeniu wyższych studiów ekonomicznych na Wydziale Handlu Zagranicznego Szkoły Główniej Planowania i Statystyki w Warszawie. Już w tym okresie zaczęły kształtować się jej zainteresowania naukowe, których inspiracją były seminaria magisterskie nt. analizy rynków zagranicznych. Przemiany i tendencje ekonomiczno-technologiczne zachodzące zarówno na rynku międzynarodowym, jak i w gospodarce światowej stały się – w późniejszym okresie pracy dydaktycznej i naukowej – głównym przedmiotem jej badań i prac, pozwalających osiągnąć kolejne stopnie naukowe.

Zdobyta wiedza, kompetencje i umiejętności badawcze w zakresie analizy rynków zagranicznych znalazły także praktyczne zastosowanie w trakcie podjętej w 1970 roku pierwszej pracy zawodowej w resorcie przemysłu maszynowego, w sekcji badawczej.

W 1972 roku mgr Anna Zorska została zatrudniona w SGPiS w Instytucie Gospodarki Krajów Rozwijających się (IGKR) na stanowisku asystenta, gdzie mogła kształtować i rozwijać swoje zainteresowania oraz zamiłowanie do pracy naukowej, która *sensu largo* obejmowała procesy toczące się w gospodarce światowej. Studia teoretyczne i empiryczne badania nad gospodarką krajów rozwijających się pozwoliły jej skoncentrować się na zagadnieniach industrializacji, ujętych w szerokim kontekście ogólnych tendencji zmian w światowym przemyśle.

Po kryzysie naftowym z 1974 roku pojawiły się też nowe zainteresowania, które dotyczyły m.in. takich zagadnień jak: napływ dochodów naftowych i ich wykorzystanie przez niektóre kraje (Arabie Saudyjską, Iran), narastająca polaryzacja Trzeciego Świata czy też zmiany w polityce gospodarczej i technologicznej niektórych krajów rozwijających się. Tej problematyce zostały w całości poświęcone pierwsze publikacje w dorobku naukowo-badawczym Anny Zorskiej.

Zwieńczeniem prowadzonych badań naukowych stała się przygotowana rozprawa doktorska pt. *Zmiany na światowym rynku bawełnianym oraz ich wpływ na polski przemysł i handel zagraniczny*, na podstawie której – po złożeniu właściwych egzaminów – uchwałą Rady Naukowej Wydziału Handlu Zagranicznego SGPiS z dnia 17 czerwca 1981 roku Anna Zorska uzyskała stopień naukowy doktora nauk ekonomicznych.

Istotnym wkładem w rozwój nauk ekonomicznych były wyniki pionierskich prac badawczych, prowadzonych w okresie 1986–1997, a opublikowanych pod koniec lat 90. Dotyczyły one postępu naukowo-technicznego oraz wykorzystania nowych technologii w strategicznych dziedzinach przemysłu – z jednej strony, z drugiej zaś stały się próbą sformułowania wniosków i rekomendacji w odniesieniu do polityki technologicznej państwa. Silny wówczas wzrost cen ropy naftowej skierował uwagę dr Anny Zorskiej na struktury przemysłowe (w produkcji, wymianie, inwestycjach) i ich ewolucję, polegającą na przechodzeniu z dziedzin energo- i materiałochłonnych ku nowym rozwiązaniom opartym na wykorzystaniu zaawansowanych technologii, zwłaszcza mikroelektronicznych.

Kolejnym obszarem jej zainteresowań stała się działalność korporacji transnarodowych (KTN) jako podmiotów w dużej mierze wpływających na tworzenie nowych technologii oraz kreowanie zmian w zakresie produkcji i wymiany przemysłowej. W szczególności dotyczyło to zagranicznych inwestycji bezpośrednich, traktowanych jako specyficzna w przypadku korporacji transnarodowych forma międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw. Ich motywy, warunki, zmiany intensywności przepływów, ewolucja tendencji i struktur stanowiły temat niewątpliwie ważny i interesujący, a co więcej – trudny i słabo wówczas rozpoznany.

Autorska koncepcja globalizacji jako złożonego procesu o wielkim znaczeniu dla gospodarki światowej, poszczególnych krajów i różnego rodzaju podmiotów (wraz z powszechnie akceptowaną, po dzień dzisiejszy, definicją globalizacji) została opublikowana przez Wydawnictwo Naukowe PWN (1998, 2000, 2001) w książce pt. *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*. Przygotowana monografia posiadała liczne walory merytoryczne: po pierwsze – była pierwszą publikacją nt. globalizacji i globalnej

ekspansji korporacji transnarodowych, po drugie – znacząco przyczyniła się do spopularyzowania w Polsce teorii międzynarodowego biznesu i zarządzania oraz ich wykorzystania w różnego rodzaju interdyscyplinarnych badaniach, i po trzecie – stała się najczęściej cytowaną pozycją literaturową w krajowych badaniach i publikacjach dotyczących międzynarodowych stosunków gospodarczych. Wyrazem uznania dla autorki tej książki, napisanej – jak podkreślali recenzenci – w sposób bardzo interesujący i przystępny, były: indywidualna nagroda I stopnia Ministra Edukacji Narodowej, wyróżnienie Polsko-Amerykańskiego Funduszu Przedsiębiorczości oraz nagroda Rektora SGH I stopnia. Monografia ta wraz z dotychczasowym dorobkiem dydaktycznym stała się także podstawą uzyskania stopnia doktora habilitowanego nauk ekonomicznych (uchwała Rady Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie z dnia 21 października 1999 roku).

Pogłębianie badań nad globalizacją jako kompleksowym i fundamentalnym procesem przyczyniło się do poszerzenia jej zainteresowań badawczych o inne jeszcze, ogromnie ważne zagadnienia dotyczące przemian dokonujących się we współczesnej gospodarce światowej, w tym także o regionalizację (co odnosi się w szczególności do problematyki ugrupowania integracyjnego, jakim jest Unia Europejska). Zagadnieniom regionalizacji oraz integracji regionalnej UE, głównie z perspektywy działalności korporacji transnarodowych, poświęconych zostało wiele pozycji wchodzących w skład dorobku naukowego dr hab. Anny Zorskiej.

Do rozwoju naukowego i zawodowego przyczyniły się również odbyte zagraniczne staże naukowe: University of Minnesota – USA (1995), University of Sussex – Wielka Brytania (2002) i Sciences Po – Francja (2002), oraz udział w konferencjach krajowych i zagranicznych. Ważnym wydarzeniem w jej życiu zawodowym było także wystąpienie na ogólnoświatowej XII Konferencji Generalnej EADI „Global Governance for Sustainable Development. The Need for Policy Coherence and New Partnerships” (Genewa 2008) z referatem zatytułowanym *Innovation Activity of Transnational Corporations. Implications for Poland*.

Cennej wiedzy i doświadczenia dostarczyły również lata pracy (2000–2005) spędzone w powołanej przy Akademii Leona Koźmińskiego Katedrze Zarządzania, kierowanej wówczas przez prof. Andrzeja K. Koźmińskiego, oraz seminaria w Katedrze Biznesu Międzynarodowego SGH, której przewodził prof. zw. dr hab. Marcin K. Nowakowski.

Początek XXI wieku w ekonomii międzynarodowej to dość intensywne przemiany w procesie globalizacji, które w dużej mierze dokonały się pod wpływem

przyspieszenia postępu naukowo-technicznego, a zwłaszcza powstania i zastosowania w praktyce nowej generacji technologii informacyjnych i komunikacyjnych. Wykorzystanie tych rozwiązań uruchomiło kolejną falę innowacyjnych przemian w produktach i procesach wytwórczych, a przede wszystkim w infrastrukturze i komunikowaniu się przedsiębiorstw, w kwalifikacjach kadr oraz metodach zarządzania, organizacji i marketingu. Wszystko to stało się nowym przedmiotem zainteresowań prof. nadzw. dr hab. Anny Zorskiej, a zmieniające się uwarunkowania w zakresie funkcjonowania gospodarek i ich rozwój (w kierunku gospodarek opartych na wiedzy i informacjach) wyznaczyły kolejną ścieżkę jej rozwoju naukowego.

Efektom badań nad wykorzystaniem nowych technologii i innowacji w przedsiębiorstwach, zwłaszcza w ich zagranicznej ekspansji, stała się książka nt. opartych na technologiach informacyjnych i komunikacyjnych, informacjach i wiedzy przemian dokonujących się wewnątrz korporacji transnarodowych, w różnych formach ich ekspansji międzynarodowej oraz w globalnym otoczeniu gospodarczym. Monografia *Korporacje transnarodowe. Przemiany. Oddziaływania i wyzwania* (PWE, Warszawa 2007) stanowi pierwsze w polskiej literaturze przedmiotu tak kompleksowe i zintegrowane ujęcie problematyki korporacji, w którym wyeksponowane zostały zarówno możliwe sposoby ich postrzegania w kontekście biznesu międzynarodowego, jak i elementy międzynarodowego zarządzania oraz międzynarodowych stosunków gospodarczych.

Doceniając ówczesną pracę dydaktyczną (wykłady, seminaria) i opublikowany dotychczas dorobek naukowy, Prezydent Rzeczypospolitej Polskiej Lech Kaczyński postanowieniem z dnia 13 stycznia 2009 roku nadał Annie Zorskiej tytuł naukowy profesora nauk ekonomicznych.

W latach 2001–2013 prof. zw. dr hab. Anna Zorska pełniła funkcję Kierownika Zakładu Globalizacji i Regionalizacji ISM KES SGH, z kolei w okresie 2013–2017 – Kierownika Zakładu Międzynarodowej Polityki Ekonomicznej ISM KES SGH.

Profesor Anna Zorska wypromowała czterech doktorów: dr Agnieszkę Janzkowską (*Dochodzenie kraju do aktywnego uczestnictwa w procesie globalizacji. Elementy strategii dla Polski*, 2005), dra Tomasza Walczuka (*Gospodarka rentierska w dobie globalizacji. ekonomiczne problemy i wyzwania Arabii Saudyjskiej*, 2006), dra Marcina Ślepko (*Umiejętności międzynarodowe klastrów gospodarczych pod wpływem ekspansji korporacji transnarodowych*, 2011) i dra Radosława Malika (*Wykorzystanie lokalizacji zagranicznych w procesie przenoszenia usług biznesowych przez korporacje transnarodowe*, 2015).

Wśród licznych wyróżnień najważniejszym wydaje się to otrzymane w 2017 roku – nagroda Rektora SGH I stopnia za całokształt pracy naukowej, dydaktycznej i organizacyjnej.

Zainteresowania naukowe Pani Profesor koncentrują się wokół takich zagadnień ekonomicznych jak: globalizacja i globalna gospodarka, rozwój nowych potęg gospodarczych (BRIC), rozwój gospodarki opartej na wiedzy, biznes międzynarodowy, korporacje transnarodowe, tworzenie i przepływy wiedzy w korporacjach, polityka państwa wobec biznesu międzynarodowego, innowacje, systemy innowacyjne i polityka innowacyjna. Z drugiej strony warto wspomnieć także o jej pozanaukowych inspiracjach: historii powszechnej, literaturze angielskiej, sztuce filmowej i muzyce rozrywkowej.

Dorobek naukowy Profesor Anny Zorskiej obejmuje ponad 150 opublikowanych pozycji (również w języku angielskim), w tym dwie autorskie książki: *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej* (Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, 2000, 2002) oraz *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania* (PWE, Warszawa 2007).

Profesor zw. dr hab. Anna Zorska to wielce zasłużony pracownik naukowy i dydaktyczny naszego Instytutu Studiów Międzynarodowych powołanego przy Kolegium Ekonomiczno-Społecznym SGH. Współpracownicy Pani Profesor podkreślają Jej ciepło, wrażliwość i życzliwe usposobienie. Jak przystało na Mistrzynię, jest wymagająca, lecz jednocześnie pomocna – zawsze służy swoją wiedzą, doświadczeniem i radą.

Jesteśmy dumni, że mogliśmy pracować z taką Szefową!

Składamy Pani Profesor najserdeczniejsze życzenia wielu lat w zdrowiu, spełnienia marzeń i realizacji życiowych planów, a także sił do podejmowania kolejnych wyzwań oraz wszelkiej pomyślności w życiu osobistym.

w imieniu pracowników  
Instytutu Studiów Międzynarodowych  
Kolegium Ekonomiczno-Społecznego  
Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie  
*Roman Wosiek*



# Wykaz dorobku naukowego Profesor Anny Zorskiej

## Autorskie publikacje książkowe

*Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, 2000, 2002.

*Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007.

## Redakcja naukowa

*Korporacje międzynarodowe w Polsce. Wyzwania w dobie globalizacji i regionalizacji*, Difin, Warszawa 2002.

*Transnational Corporations in Poland*, Leon Koźmiński Academy of Entrepreneurship and Management, Warsaw 2003.

*Chaos czy twórcza destrukcja? Ku nowym modelom w gospodarce i polityce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.

*Kreatywność i innowacyjność w erze cyfrowej. Twórcza destrukcja 2*, red. A. Zorska, M. Mołęda-Zdziech, B. Jung, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014.

## Najważniejsze publikacje

### Artykuły

*Przemiany w organizacji działalności innowacyjnej korporacji transnarodowych*, „Studia i Prace Kolegium Ekonomiczno-Społecznego” 2008, z. 15.

*Changes in the Innovation Activity of Transnational Corporations: Implications for Poland*, “Master of Business Administration” 2009, vol. 17, no. 3.

- Rozwój gospodarczy kraju w warunkach globalizacji. Przykład przemian w gospodarce Chin*, „Studia i Prace Kolegium Ekonomiczno-Społecznego” 2009, nr 18.
- Globalization of Innovation Activity by Transnational Corporations and Its Importance in the Present Economic Crisis*, “Perspectives of Innovations, Economics and Business” 2010, vol. 4, no. 1.
- The rise of Chinese transnational corporations*, „Studia Ekonomiczne” 2010, nr 4(67).
- Ekspansja zagraniczna przedsiębiorstw i rozwój korporacji transnarodowych pochodzących z Chin*, „Prace i Materiały Instytutu Studiów Międzynarodowych” 2011, nr 39.
- Zalamanie przepływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich w dobie globalnego kryzysu gospodarczego*, „Prace i Materiały Instytutu Studiów Międzynarodowych” 2011, nr 40.
- Narodowy system innowacyjności jako filar gospodarki opartej na wiedzy*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace” 2012, nr 2.
- Outsourcing i offshoring w ujęciu paradygmatu DLE*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2012, nr 4.
- Knowledge development and transfer in foreign subsidiaries and their parent transnational corporations*, “International Journal of Management and Economics” 2013, no. 40.
- Uczestnictwo filii zagranicznych w rozwoju zasobu wiedzy korporacji transnarodowych*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace” 2014, nr 2(18).
- Kierunki zmian oddziaływania państwa na innowacyjność kraju w otwartej gospodarce*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społeczne. Studia i Prace” 2015, nr 2(22).
- The process of NIS internationalization and the involvement of corporate foreign subsidiaries*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2015, nr 3.
- T. Piketty, *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015, (rec.), „Studia z Polityki Publicznej” 2015, nr 2.
- R. Ciborowski, *Międzynarodowy transfer technologii a innowacyjność krajów Europy Środkowo-Wschodniej*, PTE, Białystok 2016, (rec.), „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace” 2017, nr 4.
- Współczesna globalizacja: przebieg, czynniki i oznaki metamorfozy procesu*, „Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego. Studia i Prace” 2017, nr 4.

## Rozdziały w książkach

- Outsourcing i przenoszenie usług w dobie globalizacji oraz informatyzacji*, w: *Globalizacja usług. Outsourcing, offshoring i shared services centers*, red. A. Szymaniak, Deloitte, Wydawnictwo Naukowe INPiD UAM, Poznań 2007.
- Korporacje transnarodowe – inwestycyjne zaangażowanie na rynku Unii Europejskiej*, w: *Eurobiznes*, red. M.K. Nowakowski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
- Przemiany konkurencji międzynarodowej i wyzwania dla polskich przedsiębiorstw*, w: *Przedsiębiorstwo w globalnym otoczeniu*, red. O. Dębicka, A. Oniszczuk-Jastrząbek, T. Gutowski, J. Winiarski, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008.



- Rozwój gospodarczy kraju w dobie globalizacji. Przykład Indii*, w: *Nauki ekonomiczno-społeczne i rozwój*, red. K. Żukrowska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
- Droga Chin ku globalizacji*, w: *Procesy globalizacji*, red. J. Rymarczyk, B. Skulska, W. Michalczyk, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Globalizacja działalności innowacyjnej korporacji transnarodowych: sposób na czas kryzysu czy ożywienia w gospodarce światowej?*, w: *Wymiary kryzysu. Między praktyczną teorią a wirtualną praktyką*, red. J. Osiński, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Ku globalizacji działalności innowacyjnej korporacji transnarodowych*, w: *Przedsiębiorstwo w otoczeniu globalnym. Rozwój w warunkach spowolnienia gospodarczego*, red. O. Dębicka, A. Oniszczyk-Jastrząbek, T. Gutowski, J. Winiarski, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.
- Koncepcja twórczej destrukcji J.A. Schumpetera i jej odniesienie do przemian gospodarczych w dobie obecnej rewolucji naukowo-technicznej*, w: *Chaos czy twórcza destrukcja? Ku nowym modelom w gospodarce polityce*, red. A. Zorska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Procesy outsourcingu i offshoringu w przedsiębiorstwach działających na rynku międzynarodowym*, w: *Przedsiębiorstwo w otoczeniu globalnym. Rozwój w warunkach niestabilności gospodarczej*, red. A. Oniszczyk-Jastrząbek, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2011.
- Activity of transnational Corporation as a driver of changes in the world economy*, w: *The turning points of the world history. Financial and methodological interpretations*, red. A. Kukliński, A. Pawłowski, J. Swianiewicz, Nowy Sącz–Pruszków 2012.
- Globalny outsourcing i offshoring usług badawczych firm w świetle nowych koncepcji i analiz biznesu międzynarodowego*, w: *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*, red. B. Skulska, M. Domiter, W. Michalczyk, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2012.
- Przemiany w gospodarce Chin i ich obecny system ekonomiczny*, w: *Kapitalizm czy kapitalizmy? Anatomia i ewolucja formacji*, red. J. Osiński, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Strefa transnarodowych korporacji w kryzysie gospodarczym 2008–2009*, w: *Kryzys gospodarczy 2008+ test dla stosowanej polityki. Metody przeciwdziałania i ich skuteczność*, red. K. Żukrowska, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2012.
- Tworzenie i wykorzystanie wiedzy w korporacjach transnarodowych oraz „twórcza przemiana” ich filii zagranicznych*, w: *Przedsiębiorstwo w otoczeniu globalnym. Dylematy i kierunki rozwoju*, red. A. Oniszczyk-Jastrząbek, T. Gutowski, Gdańsk 2013.
- Rozwój i umiędzynarodowienie innowacyjności w otwartej gospodarce. Implikacje dla polityki innowacyjnej państwa*, w: *Polityka publiczna we współczesnym państwie*, red. J. Osiński, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014.
- Wprowadzenie*, w: *Kreatywność i innowacyjność w erze cyfrowej. Twórcza destrukcja 2*, red. A. Zorska, M. Molęda-Zdziech, B. Jung, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2014.



Teksty  
wspomnieniowe



# Profesor Anna Zorska, a prywatnie Ania

Poznałam Profesor Annę Zorską w 1996 roku, gdy zaczęłam pracować na SGH. Oznacza to, że mamy za sobą okrągły jubileusz dwudziestolecia znajomości. Oczywiście są tacy, którzy mogą chwalić się dłuższą z Nią znajomością, i tacy, którzy znają Ją krócej. Dwadzieścia lat to jednak czas, który pozwala poznać człowieka, zwłaszcza kiedy na uczelni w tym czasie tak dużo się dzieło. Uczelnia przeszła głębokie zmiany personalne, organizacyjne, strukturalne, łączono jednostki, dzielono je, zmieniano szefów, tworzono jednostki, powoływano szefów i zamykano jednostki, przesuwać dotychczasowych pracowników do innych sekcji. Zmieniano zasady finansowania. Każdy zakręt, zawirowanie, zmiana wymuszają konieczność zabrania głosu, oceny, opiniowania, co z kolei staje się podstawą do wyrobienia sobie zdania o ludziach, którzy te opinie serwują.

W 1996 roku zaczęto kompletować zespół wykładowców do Programu Studiów Europejskich (PSE) w Kolegium Ekonomiczno-Społecznym. Pani Profesor była już wtedy wieloletnim pracownikiem SGPiS i SGH, a ja byłam tylko absolwentką tej uczelni – skończyłam studia na wydziale handlu zagranicznego, a potem kontynuowałam naukę na studiach doktoranckich. W niedługi czas potem, gdy rozpoczynałam swoją pracę na SGH, Profesor Anna Zorska pomagała mi odnaleźć się w sposobie funkcjonowania na tej uczelni. Należy bowiem podkreślić Jej duże doświadczenie, jeśli chodzi o staż pracy na SGH: pracowała początkowo w bibliotece, następnie przeniosła się do Instytutu Krajów Rozwijających się, a po jego zamknięciu została zatrudniona w Instytucie Studiów Międzynarodowych, gdzie pracuje do dzisiaj, kierując Zakładem Polityki Gospodarczej.

Pamiętam wiele z Jej rad z tego początkowego okresu, kiedy uczyłam się SGH i starałam się przyswoić sobie sposób funkcjonowania na tej uczelni. Mówiła na przykład: „X nie wykazał się nadmierną wiedzą, jednak go przepuściłam, zakładając, że rynek zweryfikuje i tę wiedzę, i moją decyzję”, a kiedy indziej: „wychodzę z założenia, że jak doktorant napisał już swoją dysertację, włożył w to tyle pracy i czasu, to należy go przepuścić”. Mam w pamięci i te rady, którymi Pani Profesor służy również teraz. Jej uwagi i komentarze nie ograniczają się zresztą wyłącznie do spraw służbowych, do samej nauki, badań czy spotkań seminaryjnych. Profesor Anna Zorska stara się zawsze wiedzieć jak najwięcej, i to o wszystkim i wszystkich. Lubi też

mieć wpływ na to, co się wokół niej dzieje. Potrafi skomentować zarówno czyjeś zachowanie – pochwalić je lub zganić, jak i czyjś ubiór lub fryzurę, sugerując inny sposób układania bądź farbowania włosów.

Początki naszej przyjaźni wiążą się ściśle z odległymi, jak to się dzisiaj może wydawać, czasami transformacji i przygotowywaniem się do członkostwa w Unii Europejskiej. Profesor Anna Zorska, wtedy jeszcze jako doktor, pracowała w Instytucie Studiów Międzynarodowych, kierowanym wówczas przez Profesora Bohdana Junga, który również tworzył i szefował Programowi Studiów Europejskich (PSE). Program powstał z inicjatywy ówczesnej Rektor SGH Profesor Janiny Józwiak we współpracy z Sciences Po z Paryża. Był to wyjątkowy projekt, do którego rekrutowano studentów z różnych uczelni w Polsce, a egzamin wstępny oceniany był przez międzynarodową komisję, która sprawdzała wiedzę ogólną z zakresu polityki i wydarzeń międzynarodowych. Program zakładał utworzenie dwóch specjalności: Integracji Europejskiej i Komunikowania. Powołano go do życia z myślą o przygotowaniu fachowej kadry specjalizującej się w wiedzy na temat struktur europejskich. I tak się stało. Nasi absolwenci są dzisiaj pracownikami instytucji działających w Brukseli, Luksemburgu czy Strasburgu. Program zakładał również przygotowanie i obronę prac magisterskich w jednym z trzech języków: angielskim, francuskim, niemieckim. Był to jeden z wymogów stawianych kandydatom na nasze studia: znajomość języków obcych. Tego samego wymagano też od wykładowców.

Gdy dołączyłam do zespołu PSE, dr Anna Zorska miała już na swoim koncie powszechnie znaną i cytowaną książkę *Ku globalizacji?. Przemiany w korporacjach transnarodowych i gospodarce światowej*. Po tej publikacji pojawiły się następne: o korporacjach międzynarodowych, innowacyjności oraz konkurencyjności gospodarek. Zainteresowania naukowe Profesor Anny Zorskiej pokrywają się tematycznie z moimi. Są to gospodarcze stosunki międzynarodowe. Połączyło nas zatem wiele: wspólna problematyka badawcza, instytut, szef, Kolegium. Nigdy nie prowadziło to jednak między nami do napięć czy konfliktów, jak to często w każdej profesji bywa. Prowadziłyśmy wspólnie wykłady, razem egzaminowałyśmy studentów, często wzajemnie ocenialiśmy przygotowane pod naszą opieką naukową prace magisterskie, a z czasem także doktorskie i licencjackie.

Od czasu, gdy się poznałyśmy, Profesor Anna Zorska szybko pokonała kolejne szczeble kariery naukowej. Miała więcej czasu: dwójka Jej dzieci zdążyła skończyć już studia i wyfrunęła z domu w świat, zakładając własne rodziny – najpierw córka, a trochę później syn. Dzisiaj Pani Profesor, a prywatnie dla znajomych Ania, ma wnuki i często opowiada o ich problemach, zabawach czy wspólnie spędzonym czasie. W tym okresie odszedł również, po długiej chorobie, Jej mąż – pracownik naukowy Politechniki Warszawskiej.

Profesor Anna Zorska niewiele mówi o swojej rodzinie, choć są pewne tematy, których nie unika. Po synu, który już dawno wyprowadził się z domu i założył własną rodzinę, a w zeszłym roku doczekał się syna, zostały Ani jego żółwie, które nie tylko zaadoptowała, ale i polubiła. Często opowiadała, jak one się zachowują, co robią, a także jak się z nimi komunikuje. To typowy temat neutralny: nikomu nie szkodzący, a stanowiący komunikat o tym, co się robi. Ważniejszym tematem są jednak jej wnuki. Pierwszy, starszy chodzi do szkoły,

mieszka w Warszawie i Ania może realizować się jako pełnoetatowa babcia, drugi – młodszy, jest z rodzicami za granicą, co oznacza, że babcia jest babcią na odległość, dojeżdżającą i bardziej ze skype'a.

Ponieważ od czasu do czasu widzimy się z Anią poza SGH, wiem o tym, co Ją cieszy, a co gryzie. Inaczej mówiąc, jestem w stanie dowiedzieć się o Jej życiu prywatnym więcej, niż przynoszą „autoocenzurowane” oficjalne komunikaty. Nie chcę jednak o tym mówić, zdając sobie sprawę, że mogłoby to naruszyć Jej prywatność. Każdy potrzebuje mieć taką sferę, wokół której tworzy skuteczny bufor ochronny – swoją, własną niepodzielną domenę. Co można dodać o prywatnym życiu Pani Profesor? Ostatnio zmieniła mieszkanie na mniejsze. To, w którym mieszkała z dziećmi i mężem, w obecnych warunkach, kiedy została w nim sama, stało się za duże. Zaprosiła mnie do siebie, pokazała nowe gniazdko. Mieszkanie piękne, z gustem umeblowane i ergonomicznie urządzone, czego można było się spodziewać po tak dobrze zorganizowanej osobie, jaką jest Pani Profesor. Widać, że czuje się w nim dobrze i szybko się w nim odnalazła. To pokazuje, że mimo dość konserwatywnego podejścia do wielu rzeczy, o czym za chwilę, potrafi być elastyczna i otwarta na zmiany.

Temat: konserwatyzm. Dlaczego o nim chcę tu powiedzieć kilka słów? Pani Profesor jest otwarta na nowe teorie, nowe trendy w ekonomii, chłonie nowe publikacje. Z drugiej strony długo wzbierała się przed używaniem elektronicznych osiągnięć naszej cywilizacji, takich jak komputer, komórka czy odtwarzacz DVD. To już jednak przeszłość. Opór w tej materii został skutecznie wyparty przez potrzebę komunikowania się na bieżąco, kontaktowania się z otoczeniem czy też wykorzystania wymienionych wyżej mediów jako źródła informacji.

O Jej otwartości na to, co nowe, może świadczyć również nieustające zainteresowanie repertuarem kin i teatrów. Pani Profesor lubi też muzykę poważną. Często chodzi na koncerty. W Instytucie regularnie wymieniamy się informacjami na temat tego, co kto widział ostatnio w kinie, teatrze, na co warto się wybrać, a co opuścić. Pani Profesor jest aktywnym uczestnikiem wymiany opinii na ten temat.

Mamy też zwyczaj spotykać się na zebraniach czy seminariach lub z okazji świąt przy wspólnym stole, na którym każdy może postawić swoje „małe co nieco”. Ania zawsze interesuje się – gospodarsko, kobieco, z czego i jak dana potrawa jest zrobiona lub gdzie coś kupiono? Nie jest to forma „grzecznościowego” zapytania, ale naturalne zainteresowanie i dociekliwość, które pozwalają Jej poszerzyć zestaw przekąsek czy dań przygotowywanych w domu dla rodziny i przyjaciół.

Kontynuując prywatny wątek, można dodać, że Pani Profesor jest zawsze dobrze ubrana, uczesana, schludna i spokojnie elegancka. Jak ma się to na uwadze, to trudno się dziwić, że zwraca uwagę na wygląd innych osób, ich maniery czy zachowanie. W tym kontekście warto przytoczyć śmieszną anegdotę o wydarzeniu, które miało kiedyś miejsce w Instytucie przy Wiśniowej, gdzie odbywało się jedno z naszych seminariów. Ponieważ trwało ono dłużej niż zwykle, Pani Profesor postanowiła nas opuścić ze względu na konieczność przyjmowania leku, który musi zażywać punktualnie o określonych godzinach. Wyszła więc z sali 63, chwytając

płaszcz. Po jakiś 20 minutach zjawiała się ponownie, trzymając w ręku płaszcz, który, jak się okazało, należał do naszej młodszej koleżanki, dr Joanny Stryjek. Warto dodać, że obie miały czarne okrycia. Tyle, że Joasia mierzy 175 centymetrów, a Pani Profesor 152. Wróciła więc, śmiejąc się ze swojego roztargnienia i przepraszając Joasię. Zamiany płaszcz nie powinno się jednak traktować jako dowodu na roztargnienie Pani Profesor. Jest to bowiem nader dobrze zorganizowana osoba, która zawsze wie, czego chce i jak dojść do tego, czego chce.

Jaka jest Profesor Anna Zorska? Jak postrzegam Ją jako koleżankę, naukowca, matkę, żonę? Anna jest bardzo sumienna, pracowita i sprawiedliwa w swych ocenach. Choć inni widzą w Niej często „surowego belfra” i „wymagającego szefa”, co wymaga dużej dozy asertywności, to kryje się za tym wszystkim kobieta, która stara się obiektywnie oceniać pracę innych, ich publikacje, pomysły, zachowanie, wywiązywanie się z obowiązków. Jej prace są znane i powszechnie cytowane. Profesor Anna Zorska wyróżnia się spośród naszych kolegów z SGH jednym z wyższych wskaźników cytowania. Byłby on jeszcze wyższy i z pewnością oznaczałby najwyższą cytowalność, gdyby połowa odnośników nie zawierała prostego błędu literowego. Zamiast „Zorska” cytujący podają często nazwisko „Zaorska”. Prawdopodobnie jest to skutek automatycznej korekty tekstów, za którą odpowiada komputer. Tak czy inaczej, nawet jeśli nie uwzględnimy błędnych cytowań, Pani Profesor bije rekordy w tej dziedzinie.

Studenci oceniali i oceniają Profesor Annę Zorską jako wykładowcę wymagającego, konkretnego, dociekliwego i rozsądnego. Na czym to polega? Profesor stara się być na bieżąco ze wszystkimi nowymi trendami w gospodarczych stosunkach międzynarodowych, co sprawia, że tego samego wymaga również od swoich podopiecznych czy egzaminowanych przez nią młodych ekonomistów. Oznacza to długie listy lektur. Jej sposób uczenia przypomina model nauczania realizowany na najlepszych uczelniach zagranicznych (Oxford, Cambridge, Harvard), gdzie student musi porządnie „załadować akumulator”, aby mógł potem oceniać, opiniować, dyskutować czy pisać na dany temat. Musi też najpierw poznać kilka różnych, często sprzecznych opinii, zanim będzie gotowy przedstawić własne stanowisko. Profesor Anna Zorska podsuwa lektury, zadaje pytania, czasami sugeruje kierunek odpowiedzi. Obserwując Ją z boku, można śmiało powiedzieć, że lubi to, co robi, i robi to z przekonaniem.

Wspomniałam też, że Pani Profesor potrafi ostro skrytykować każdego pracownika. Mimo to nie trzyma długo urazy, co nie oznacza jednak, że Jej słowa można ignorować – potrafi bowiem wrócić do danego problemu i „naprowadzać delikwenta na właściwą drogę”. Z drugiej strony bardzo dba o swoich wychowanków, włączając ich do organizowanych przez siebie przedsięwzięć, mobilizując do działania, pomagając. Wszystko to sprawia, że Profesor Anna Zorska jest typowym, a może wręcz przeciwnie – nietypowym, przykładem osoby, która konsekwentnie doprowadza każdą sprawę do końca. Pomaga tym, którym warto pomóc. Krytykuje tych, którzy nie stają na wysokości zadania. Posługuje się w tym przypadku własnym kryterium oceniania, które oparte jest na intuicyjnie dobieranych przesłankach.

Profesor Anna Zorska lubi oceniać, a jest w tych ocenach zarazem surowa i łagodna. Wszystko zależy od tego, co chce w ten sposób osiągnąć. Na ogół dąży do mobilizacji ocenianego „delikwenta”. Nie zależy Jej bowiem na zniechęcaniu poszczególnych osób, bo jaki



miałoby to cel? Jest zbyt pragmatyczną osobą, by podejmować takie działania. Jak wspomniałam wcześniej, Profesor Anna Zorska lubi też wiedzieć, co się wokół Niej dzieje. Zna różne wieści z SGH, choć sama nie plotkuje. Ceni także lojalność, a czasami odnosi wrażenie, że sprawdza, na ile dany pracownik jest oddany swoim przełożonym czy osobom, którym coś zawdzięcza.

Pani Profesor pracuje na SGH od czasu, kiedy ukończyła tu studia. W tym roku obchodzi okrągłą rocznicę 45 lat pracy na naszej Uczelni. Życzę Jej, aby dalej mogła robić to, co lubi i w czym się sprawdza. Życzę Jej także dalszych sukcesów, których w pewnym sensie Jej zazdrościmy, lecz w sposób zupełnie niezawistny. Jesteśmy po prostu dumni, że znamy Ją, że dzieli się z nami swoim doświadczeniem i wiedzą (a robi to chętnie i otwarcie). Umie też organizować i rozdzielać pracę, co nie oznacza jednak, że sama się od niej uchyla. Pracujemy z Nią i chcemy, aby trwało to jak najdłużej. Życzymy Jej cierpliwości, pomysłów, energii i prywatnie – zdrowia oraz radości z sukcesów Jej dzieci i wnucząt.

*Katarzyna Żukrowska*  
Warszawa, kwiecień 2015



Profesor Anna Zorska przyjęła mnie do pracy w swoim zakładzie ponad dziesięć lat temu. Całe życie zawodowe spędziłam więc pod Jej opieką – zarówno naukową, jak i w pewnym sensie osobistą, bo moja praca to oś *life line*, po której podążam i na której buduję stabilność moich myśli i dążeń. Jeśli miałabym krótko podsumować ten szczególny obraz wspomnień i okoliczności współpracy z Panią Profesor w okresie tej kluczowej dla mnie, mijającej dekady, to chciałabym przede wszystkim wyrazić swoją wdzięczność. Myślę, że wielu spraw i sytuacji, o których napiszę poniżej, sama Profesor zupełnie już nie pamięta – było to dla Niej całkowicie naturalne i nawet nie wie, jak ważne i cenne, a czasem wręcz „niezbędne do przeżycia”, było to dla mnie.

Nie mnie przychodzi oceniać imponujący dorobek naukowy i osiągnięcia Pani Profesor, lecz mam nadzieję, że znalazły one właściwe sobie uznanie w środowisku polskich ekonomistów. Mogę jedynie napisać, że dla mnie – zarówno jako pracownika, jak i Jej „wychowanki” – jest ona absolutnym wzorem. To „naukowiec z krwi i kości” – nie taki, który buduje swoją karierę i prestiż poprzez zdobywanie atrakcyjnych finansowo stanowisk czy też polityczne lub biznesowe powiązania. Jest rzetelnym i ogromnie zaangażowanym w żmudną i często bardzo niewdzięczną pracę współtwórcą nauki.

Jednak nie to jest w ostatecznym rozrachunku najważniejsze i nie o tym chcę napisać. Najistotniejsze jest, by podkreślić, że już od pierwszych chwil pracy w zespole Profesor Zorskiej czułam i wiedziałam, że mogę zawsze na Nią liczyć. Pani Profesor nigdy nie odmówiła mi pomocy, wsparcia i zwykłej ludzkiej życzliwości – tak potrzebnej w realizacji zarówno dużych planów, jak i drobnych przedsięwzięć, które składają się na dorobek naukowo-dydaktyczny początkującego, zbierającego doświadczenia i poszerzającego swoją wiedzę naukowca. To ścieżka trudna. Z perspektywy lat myślę, że być może byłyby nie do pokonania, gdyby nie towarzyszyło mi przekonanie, ta spokojna świadomość, że mam nad sobą kogoś, kto doceni i poprze moje starania, kto nie odmówi również formalnego wsparcia – gdy poproszę – i kto w ten sposób pomoże mi na owej ścieżce stawiać kolejne kroki.

Z drugiej strony należy dodać, że Pani Profesor też w jakimś stopniu „chroniła mnie przed samą sobą”, bo zapał przesłaniał mi czasem możliwość realnej oceny sytuacji, a po kilku miesiącach mogłam już tylko w duchu dziękować Jej za niosącą ratunek rozwagę, „przefiltrowanie” przez doświadczenia i podzielenie przez pewien czas moich pomysłów, którym faktycznie i w istocie nie podołałabym, sama wpędzając się przez to w kłopoty i stres. To też była ogromna pomoc.

Oczywiście w ciągu tych kilku lat pojawiały się też różne uwagi i „reprimendy”. Słowa nagany – tak sporadyczne, jak i słuszne, bo nigdy nie pozostawiały po sobie poczucia krzywdy czy niesprawiedliwego potraktowania. A dodatkowo – zawsze można było sprawę wyjaśnić i za ewentualne błędy przeprosić – ku życzliwej uwadze Pani Profesor i w celu ostatecznego załagodzenia konfliktu.

Jednakże, przyglądając się temu wszystkiemu „z lotu ptaka”, również i to nie wydaje mi się najważniejsze. Najważniejsze jest to, że w sytuacji prawdziwego dramatu życiowego, wobec którego znalazłam się kilka lat temu, pytania o „być lub nie być”, gdy przez pewien czas zwyczajnie nie byłam w stanie psychicznie i fizycznie podołać swoim obowiązkom, nie usłyszałam słowa nagany od Mojej Przełożonej. Spotkałam się za to ze wspianą szlachetną wyrozumiałością. Myślę, że mądrość życiowa i wynikający z niej dystans sprawiały, że Pani Profesor widziała sprawy w perspektywie „to przejdzie, a życie potoczy się dalej”. Chciałabym, żeby Pani Profesor wiedziała, że taka właśnie postawa i towarzysząca jej serdeczność pomogły mi w sposób nieoceniony przeżyć krytyczny moment, doświadczyć spokoju i poczucia stabilizacji, przynajmniej w sferze zawodowej, wobec spotykających mnie w życiu prywatnym zmartwień i poczucia zagrożenia.

*Agnieszka Domańska*

## Pani Profesor Anna Zorska – rzetelność i sumienność akademicka

Cały mój zawodowy czas – 20 lat pracy w Szkole Głównej Handlowej – związany jest z obecnością Pani Profesor Anny Zorskiej. Trafiłam do Instytutu Studiów Międzynarodowych KES SGH, kiedy Pani – wtedy jeszcze – Doktor przygotowywała się do obrony habilitacji. Jej rozprawa *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej* była żywo dyskutowana zarówno w środowisku naukowym, jak i przez praktyków. To jedna z ważniejszych publikacji dotyczących globalizacji.

Moje skojarzenia z osobą Pani Profesor są jednoznaczne: wzorzec zawodowej rzetelności i sumienności, waga przywiązywana do szczegółu i formy, a nie tylko do treści, planowanie, pozytywny stosunek do pracy.

Kolejne skojarzenie to myślenie w kategoriach zespołu, czego przykładem są prowadzone prawie corocznie badania statutowe pod kierownictwem Pani Profesor. Warto zauważyć, że w przypadku interdyscyplinarnych zespołów, a takim był zespół Instytutu Studiów Międzynarodowych, samo sformułowanie tematu, który obejmowałby zainteresowania wszystkich uczestników – stanowi wyzwanie. Pani Profesor zawsze pytała, czy Jej propozycja odpowiada i jest w stanie zaangażować wszystkich pracowników. Dla mnie, jako socjolożki i politolożki, było to bardzo ważne, gdyż dowartościowywało zespołowe myślenie, które w naukowym środowisku – wbrew pozorom – jest coraz rzadziej spotykane.

Rzetelność i sumienność przejawiała także w stosunku do swoich doktorantów. Dbałość o nich widać było podczas prezentacji konspektów czy wystąpień seminaryjnych. Dla mnie jest to bardzo wzorotwórcze i chciałabym mieć taką opieką otoczyć swoje doktorantki. Impонуje też Jej zainteresowanie tym, o czym się aktualnie dyskutuje i co stanowi przedmiot debat akademickich. Pani Profesor – jako Kobieta – kojarzy mi się z klasyczną elegancją i zamiłowaniem do srebrnej biżuterii.

Wszystkiego, co dobre, inspirujące i radosne dla Pani Profesor!

*Małgorzata Mołęda-Zdziech*



# Fotografie







Prof. dr hab. Anna Zorska.



Rektor SGH prof. dr hab. Marek Rocki i prof. dr hab. Anna Zorska. Wręczenie nagrody Rektora SGH I stopnia za całokształt dorobku w 2016 roku.



Konferencja Kolegium Ekonomiczno-Społecznego SGH w Żelechowie zorganizowana w 2014 roku.

