REWOLUCJA CYFROWA

WYZWANIA, PROBLEMY, PERSPEKTYWY ROZWOJU

REWOLUCJA CYFROWA

Wyzwania, problemy,
perspektywy rozwoju

REDAKCJA NAUKOWA:

JURIJ M. OSIPOW

ALOJZY Z. NOWAK

WARSZAWA 2019

Wydawnictwo Naukowe
Wydziału Zarządzania
Uniwersytetu Warszawskiego

Kolegium naukowe monografii pokonferencyjnych Polska – Rosja:

Jurij Michajłowicz Osipow, prof. dr hab. nauk ekonomicznych, kierownik Zakładu Filozofii Gospodarki, Wydział Ekonomiczny, Moskiewski Uniwersytet Państwowy im. M.W. Łomonosowa, Rosja, Moskwa.

Andriej Andriejewicz Gricenko, prof. dr hab. nauk ekonomicznych, zastępca dyrektora Instytutu Ekonomiki i Prognozowania NAN Ukrainy, członek-korespondent NAN Ukrainy, Ukraina, Kijów.

Elena Serafimowna Zotowa, dr nauk ekonomicznych, starszy pracownik naukowy, Wydział Ekonomiczny, Moskiewski Uniwersytet Państwowy im. M.W. Łomonosowa, Rosja, Moskwa.

Jerzy Kisielnicki, prof. zw. nauk ekonomicznych, kierownik Zakładu Projektowania Systemów Informatycznych, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski, Polska, Warszawa.

Andrzej Sopoćko, prof. zw. nauk ekonomicznych, Katedra Bankowości i Rynków Pieniężnych, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski, Polska, Warszawa.

Julian Mahari, prof. dr, Zakład Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, Wydział Zarządzania, Uniwersytet Warszawski, Polska, Warszawa.

Agnieszka Dobroczyńska, dr nauk ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski, Polska, Warszawa.

Recenzent: dr Danuta Stolarek

Redakcja: Teresa Pawlak-Lis

Tłumaczenie z języka rosyjskiego: dr Danuta Stolarek

Projekt okładki: Agnieszka Miłaszewicz

© Copyright by Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania
Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2019

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości lub fragmentów bez uzyskania pozwolenia zabronione.

ISBN: 978-83-66282-08-7
e-ISBN: 978-83-66282-09-4

DOI: 10.7172/978-83-66282-09-4.2019.www.3

Opracowanie komputerowe, druk i oprawa:
Dom Wydawniczy ELIPSA
ul. Inflancka 15/198, 00-189 Warszawa
tel. 22 635 03 01, e-mail: elipsa@elipsa.pl,
www.elipsa.pl

Spis treści

Władimir Wasylowycz Ilin

Cyfrowa rzeczywistość – nowy pejzaż czy granica możliwości człowieka	7
--	---

Natalia Pawłowna Niedzwiedskaja

Spółczesność cyfrowa: problemy i perspektywy rozwoju	15
--	----

Swietłana Nikołajewna Czernienko

Gospodarka cyfrowa – jak przysposobić społeczeństwo do współczesnych realiów cyfrowego świata	24
---	----

Galina Aleksandrowna Korolowa, Ludmiła Borysowna Parfionowa

Algorytm w życiu społecznym i gospodarczym społeczeństwa	37
--	----

Wiktor Walentynowicz Kaszycyn

Najnowsze technologie we współczesnej gospodarce: wyzwania i rzeczywistość	46
--	----

Maksym Wasylowycz Sitnicki

Aktywizacja działalności innowacyjnej w uniwersytetach badawczych w warunkach wyzwań globalizacyjnych	55
---	----

Tatiana Siergiejewna Suchina

Technologizacja menedżmentu w sferze nauki	63
--	----

Jurij Michajłowicz Osipow

Ultraekonomika i ultratechnologizm w zwalczającej się jedności	70
--	----

Ludmiła Borysowna Parfionowa, Ała Anatoljewna Kostrowa

Elektroniczne usługi państwowe: współczesność i przyszłość	75
--	----

Andriej Aleksandrowicz Pugaczow, Ludmiła Borysowna Parfionowa

Podatki w gospodarce cyfrowej i technologie cyfrowe w systemie podatkowym	86
---	----

Michaił Wasiljewicz Kułakow

Waluty cyfrowe, gwałtowny rozwój teraz, potencjalne zagrożenie w przyszłości	94
--	----

Aleksiej Władimirowicz Kuzniecowa, Elena Serafimowna Zotowa

- Jak zminimalizować ryzyka walutowo-finansowe integracji europejskiej? 106

Adam Grzywacz

- Przedsiębiorczość w Polsce i Rosji – podobieństwa i różnice 122

Larysa Myrgorodska

- Źródła wzrostu gospodarczego w Polsce – w świetle polityki przemysłowej Unii Europejskiej 144

Władymyr Wasylowycz Ilin¹

ORCID: 0000-0001-9107-0829

Cyfrowa rzeczywistość – nowy pejzaż czy granica możliwości człowieka

Streszczenie

W artykule są analizowane problemy rozwoju rzeczywistości cyfrowej w warunkach świata informacyjnego, co warunkuje osłabienie racjonalnych determinant i dominowania zasady prawdopodobieństwa, zastąpienie naturalnych i socjalnych podmiotów wartościami wirtualnymi. Przejście rzeczywistości wirtualnej do cyfrowej, jak wskazuje autor, aktywizuje działalność sztucznego intelektu, który kardynalnie odmieni wszystkie sfery życia społeczno-gospodarczego i działalności człowieka, a także zmieni wektory jego rozwoju.

Słowa kluczowe: gospodarka, świat informacyjny, wirtualny, technologie, gospodarka cyfrowa, sztuczny intelekt.

Digital reality – a new landscape or human possibility limit

Abstract

The article analyzes the problem of the development of digital reality in the conditions of the information world, which leads to the weakening of rational determinants and to the dominance of the principle of probability, to the replacement of traditional natural and social objects with virtual values. Transition of virtual reality to digital, the author points out, activates the activity of artificial intelligence, which drastically changes all spheres of socio-economic life and human activity, and also changes the vectors of human development.

Keywords: economy, information world, virtual, technologies, digital economy, artificial intelligence.

¹ Władymyr Wasylowycz Ilin, prof. dr hab. nauk filozoficznych, Katedra Teorii Ekonomicznych, Mikro- i Makroekonomii Wydziału Ekonomicznego Kijowskiego Uniwersytetu Narodowego im. Tarasa Szewczenki, Ukraina, 03022 Kijów, ul. Wasilkowska nr 90-a; prezes Naukowego Towarzystwa Filozoficzno-Ekonomicznego Ukrainy, e-mail: ilin_vv@ukr.net/.

Rozwój świata technologii informacyjnych tworzy nową rzeczywistość cyfrową. W najbardziej ogólnej formie można ją określić: „to, czego nie ma”, „to, co nie istnieje”. Jednakże „to, czego nie ma” „może” i „powinno” w określonych warunkach się pojawić. Rzeczywistość cyfrowa znajduje się w stadium dynamicznego kształtowania się, lecz to nie pomniejsza jej znaczenia i aktualności. Rzeczywistość generalnie zawsze jest większa od tego, co o niej wiemy. To samo można powiedzieć także o rzeczywistości wirtualnej. Jest ona związana z wyjściem bytu społecznego poza granice tego, co materialne. Życie materialne, gospodarka materialna – to rzeczywistość epok przedindustrialnej i industrialnej, „to gospodarka kominów fabrycznych” (Alvin Toffler). Nowa rzeczywistość – rzeczywistość społeczeństwa informacji i wiedzy – traci wyrazistość materialną, ponieważ informacja i wiedza utrwalają się w charakterze głównego zasobu produkcyjnego, politycznego i wiodącej siły społeczno-kulturalnej. W tej sytuacji, zasadne będzie przedstawienie głównych kierunków transformacji życia społecznego całego społeczeństwa generalnie i człowieka w szczególności w warunkach nowego paradygmatu cyfrowego jako decydującego czynnika współczesności.

Cechą szczególną współczesnego świata, jako rezultatu technologii informatycznych, jest zwiększanie się w nim pierwiastka subiektywnego. Oznacza to wzrost znaczenia wartości postmaterialnych, poszerzanie sfery indywidualnego wyboru wartości moralno-psychologicznych, politycznych i religijnych. Wskutek tego rozluźniają się, tracą siłę determinanty racjonalne i „zaczyna dominować zasada prawdopodobieństwa”. W rezultacie zachodzi zastąpienie „tradycyjnych obiektów społecznych rzeczywistości realnej wartościami wirtualnymi”. Najczęściej są one symbolami rzeczywistości socjokulturowej i ekonomicznej. W tym sensie rzeczywistość społeczna „symboli i znaków” jest realizowana jako rzeczywistość cyfrowa. Kształtuje się ona w sieci przestrzeni informacyjnej, podporządkowuje swoje mechanizmy technologiom informatyczno-elektronicznym. Obecnie daje się zauważyć wzrost socjalizacji, między innymi: procesu ekonomicznego, jego ucłowieczenia, rozszerzonej reprodukcji życia, bogactwa jednostki. W rezultacie gospodarka produkcji bogactw transformuje się w gospodarkę „wytwarzania produktu społecznego – środków informacji, wiedzy i komunikacji”. Pod tym względem gospodarka „sfery socjalnej” występuje jako „gospodarka wiedzy”, działalności komunikacyjnej, akumulacji i wymiany wiedzy, realizacji twórczego potencjału rozumu (Гальчинский, 2013, s. 12–217).

Gospodarka taka w warunkach rzeczywistości cyfrowej znajduje się poza granicami wyłącznie determinant komercyjnych, wskaźników ilościowych, interesów konsumenckich, rentowności rynkowej. Jednakże w gospodarce takiej

obowiązują, podobnie jak w gospodarce rynkowej, zasady „gospodarności”, które mają na celu uzyskanie „większego z mniejszego”, to znaczy zysku. Inaczej mówiąc, elementy pozaracjonalne rzeczywistości życia społecznego mają na celu osiągnięcie zarówno celów wyłącznie praktycznych, racjonalnych, jak i irracjonalnych w ich konfiguracji. W rezultacie kształtuje to zasady nowej rzeczywistości poza granicami czysto racjonalnej określoności.

Koniecznie trzeba mieć na uwadze, że wirtualizacja procesów społecznych jest związana ze specyfiką sfery informacyjnej (komunikacyjnej). Przecież informacja ma kontekst światopoglądowy, wartościujący, zależy ona od sposobu współdziałania nadawcy i odbiorcy informacji. Dlatego informacja zawsze jest „względna”, zawsze jest interpretowana. Oprócz tego każda informacja może mieć sens tylko w relacji z inną informacją. Oznacza to brak „bezpośredniego sprzężenia” między „strumieniami informacyjnymi” a rzeczywistością. Pojawia się efekt nieprzemyślanej „nadmiernej” informacji, nad którą człowiek się nie zastanawia, a po prostu ją konsumuje. W rezultacie powstaje sytuacja „pustki znaczeniowej” przy istnieniu wielkiej ilości informacji. To, co wirtualne lub cyfrowe, w swoich modyfikacjach także jest kształtowane przez odpowiednią „pustkę” (Базилович, Ильин, 2007, s. 130). A zatem to, co wirtualno-cyfrowe w procesach społecznych, zostało stworzone przez proces rozwoju technologii informacyjno-komputerowych, których istnienie powinniśmy uwzględniać przy analizie relacji realnych i wirtualnych, które tworzą cyfrową rzeczywistość.

Przy analizie mechanizmów wirtualizacji procesów społecznych należy brać pod uwagę zależność ich merytorycznych określeń od szybkościowych parametrów technologii. Procesy społeczne są przyspieszane w trybie online, są „pochłaniane” przez cyberprzestrzeń (sieć). Na przykład, zjawiska społeczne, trafiając do sieci informatycznych, dosłownie „przeistaczają się”, zaczynają „żyć” swoim życiem. W krótkim czasie, w jednej chwili mogą wielokrotnie zmienić swoją identyczność, wyrazistość wartościującą, zawartość treściową. Podobne transformacje stają się typowe zarówno dla faktów, jak i procesów ekonomicznych, politycznych oraz kulturalnych.

Należy wyjść z założenia, że pogłębienie procesów wirtualizacji „koresponduje” z koniecznością mechanizmów pomiaru procesów społecznych. Mowa tu o zakończeniu działania „mechanizmów” gospodarki industrialnej, jej przejściu na poziom informacyjny w skali globalnej. Obecnie społeczeństwo informacji, wiedzy, symboli i znaków cyfrowych wymaga przewartościowania istniejącego systemu stosunków społecznych. W tym celu należy wypracować „narzędzia szacunkowe”, odpowiadające wymogom informacyjnego etapu rozwoju społeczeństwa i świata, które są związane z pracą twórczą. One zaś (narzędzia szacunkowe – W.I.) w warunkach „postindustrialno-informacyjnych transformacji

przekształcają się w zasób bazowy współczesnego rozwoju społeczno-gospodarczego” (Гальчинский, 2013, s. 219).

W istocie rzeczywistość wirtualna oznacza zakorzenienie się w procesie społecznym jakościowo nowych wartości – nowej kultury, nowych relacji, nowego człowieka. Wirtualizacja, a teraz „ocyfrowanie” – to nie mechaniczna negacja rzeczywistości, a napełnienie jej jakościowo nowymi, jeszcze niepoznanymi możliwościami rozwoju. Wirtualizacja, „ocyfrowanie” przestrzeni społecznej czyni ją bardziej elastyczną, kształtuje nową energetykę rozwoju, mechanizmy konstruktywnego współdziałania człowieka i społeczeństwa. Z kolei przestrzeń informacyjna kształtuje „światowy intelekt elektroniczny”, który podporządkowuje się wirtualnym prawom „cyfrowym”, a nie prawom rzeczywistości, a to zmienia wszystko. Eric Devis (Дэвис, 2008) uważa powstanie „świata informacyjnego” (cyberprzestrzeni) za początek „drugiego świata”, który powinien zastąpić nasz świat materialny. W przestrzeni informacyjnej, która jest podporządkowana wirtualnym prawom myślenia, a nie rzeczywistym prawom materii, rodzi się „nowy kosmos”. Nieodłącznym elementem tego „drugiego świata”, „nowego kosmosu” staje się rzeczywistość cyfrowa, rodząca „człowieka ocyfrowanego”.

Pojęcie „rzeczywistość cyfrowa” koreluje z terminem „gospodarka cyfrowa”, które wprowadził w 1995 roku do naukowego obiegu amerykański informatyk Nicholas Negroponte z Massachusetts Institute of Technology (USA). W rozwiniętej gospodarce cyfrowej głównym rezultatem produkcji są cyfrowe wzorce realnych towarów, prac i usług. Są one zatem podstawowymi obiektami dystrybucji, wymiany i konsumpcji. Jednakże gospodarka cyfrowa samodzielnym stadium rozwoju gospodarczego stanie się wówczas, gdy zmienią się funkcje produkcyjne i konsumpcyjne, a głównym przedmiotem konsumpcji staną się cyfrowe wizerunki realnych produktów. W rezultacie gospodarkę cyfrową, jako stadium rozwoju społecznego, należy określać w charakterze gospodarki, w której „procesy produkcji, dystrybucji, wymiany i konsumpcji, włączając wszystkie związane z nimi komunikacje, są realizowane na bazie technologii cyfrowych” (Клейнер, 2018, s. 133). Wskutek tego „realne procesy ekonomiczne, obiekty, projekty w trakcie komunikacji są zastępowane przez ich modele komputerowe (cyfrowe); głównym rezultatem produkcji są cyfrowe wizerunki realnych towarów i usług, które także są obiektami dystrybucji, wymiany i konsumpcji” (Tamże, s. 133). U podstaw gospodarki cyfrowej leży „technologia budowy, analizy i zastosowania cyfrowych modeli systemów ekonomicznych, społecznych, inżyniersko-technicznych i przyrodniczo-ekologicznych. W modelach takich powinna się koncentrować wiedza o człowieku, przyrodzie, społeczeństwie” (Tamże, s. 134).

Głównymi zasobami wyjściowymi i rezultatami procesów produkcji, dystrybucji, wymiany i konsumpcji w gospodarce cyfrowej są obiekty informacyjne. Mogą one być przedstawione w postaci danych, zasobów informacyjnych oraz wiedzy. Wymienione rodzaje informacji są „pasywne” we wzajemnych relacjach z człowiekiem, nie dopuszczają one samowolnych zmian.

Następna pod względem rozwoju forma udostępnienia informacji jest związana z pojęciem „modelu”, który odzwierciedla fragmenty świata realnego lub idealnego. Jednakże w odróżnieniu od wymienionych form, model ten występuje jako „wyższa forma udostępnienia informacji, jest aktywną wiedzą i może być rozpatrywany jako odmiana wiedzy interaktywnej” (Tamże, s. 134).

W oparciu o to, należy zauważyć, że bazę rozwoju rzeczywistości cyfrowej tworzą dwa rodzaje technologii. Rodzaj pierwszy – zastosowanie światowej sieci Internet do komunikacji ludzi przy wykonywaniu przez nich ekonomicznych, politycznych i innych operacji w trakcie współdziałania społecznego. Pojawiają się tutaj i utrwalają nowe perspektywy do zmiany wertykalnego współdziałania w społeczeństwie. Istnienie i rozpowszechnienie sieci społecznościowych kardynalnie zmienia hierarchię społeczną. Ważne jest zrozumienie, że zarówno rewolucja cyfrowa, jak i „rewolucja sztucznego intelektu – jak uważa Y.N. Harari – to nie tylko komputery, które stają się coraz szybsze i mądrzejsze. Napędzają ją rewolucyjne odkrycia w naukach o życiu, a także w naukach społecznych” (Харари, 2018, s. 39). W rezultacie prowadzi to do zmiany wzajemnego zrozumienia między jednostkami.

Jednocześnie zmienia się również horyzontalna topologia współdziałania podmiotów społecznych. Odległość fizyczna między miejscem pobytu ludzi, pojęcie bliskości terytorialnej ustępuje miejsca innym kryteriom wspólnoty: poglądom zawodowym, stanowiskom ideowym, reakcjom na te czy inne zjawiska w życiu, sztuce, sporcie itp. Grupy jednostek pod względem cech nie terytorialnych w rzeczywistości cyfrowej mogą znaleźć realne uosobienie, między innymi w gospodarce cyfrowej. Na tym etapie jest ona skutkiem rozwoju „Internetu ludzi” (Клейнер, 2018, s. 135).

Rodzaj drugi to współdziałanie środków technicznych, urządzeń, narzędzi, przedmiotów bez udziału człowieka przez Internet („Internet rzeczy”). W ostatnim czasie rozwija się on aktywnie zarówno w sferze produkcji, jak i w sferze życia. „Inteligentne mieszkanie”, „inteligentny dom”, „inteligentne miasto” – w najbliższej perspektywie staną się częścią otaczającego nas świata.

Równoległe ze „sferą rzeczy” modelowanie cyfrowe obejmuje „sferę idei”, całokształt koncepcji, wypowiedzi, modeli mentalnych, obrazów itp. Wkrótce „Internet ludzi” i „Internet rzeczy” będą uzupełnione przez „Internet idei”. Prowadzi to do poszerzenia granic sztucznego intelektu oraz do „wyparcia”

intelektu indywidualnego i grupowego z zarządzania społeczeństwem i gospodarką. Oznacza to, że sztuczny intelekt może przewyższyć ludzi nawet w wykonywaniu tych zadań, które jakby wymagają „intuicji” (Xapapi, 2018, s. 40). Tym samym podjęcie decyzji i wybór dróg rozwoju społeczeństwa mogą wyjść spod kontroli społecznej. Powstanie sytuacja, którą – po analogii z poprzednimi fazami rozszerzania Internetu na procesy społeczno-gospodarcze – można określić jako „Internet dróg” (Клейнер, 2018, s. 135, 136).

Prawdopodobnie dziś ludzkość znalazła się w początkowej fazie „drugiego etapu”. Po jego zakończeniu rzeczywistość społeczna będzie potencjalnie „przejrzysta”. W trzecim etapie stanie się dostępny „świat wewnętrzny” człowieka. Czwarte stadium to „przeniesienie praw do zarządzania światami ludzi, rzeczy, idei na sztuczny intelekt” (Tamże, s. 137).

Szczególne znaczenie w rozwoju i kształtowaniu się rzeczywistości cyfrowej ma przeprowadzenie linii rozgraniczenia między „sztucznym i ludzkim intelektem”, które będzie przebiegać na linii „postawienie zadań – rozwiązanie zadań”. Włączanie do „bazy wiedzy” w celu zbudowania sztucznego intelektu metod, przykładów i wzorów rozwiązania zadań w różnych sferach życia społeczno-gospodarczego stale się poszerza.

Stosunkowo niedawno praca ręczna w różnych sferach gospodarki została zautomatyzowana, pojawiły się „nowe stanowiska pracy w sferze usług, co wymagało nowych umiejętności poznawczych, właściwych tylko człowiekowi: edukacja, analiza i zwłaszcza kontakty, a przede wszystkim, rozumienie emocji ludzkich. Ale dzisiaj sztuczny intelekt zaczyna przewyższać ludzi w coraz większej ilości takich umiejętności, włączając rozumienie ludzkich emocji” – twierdzi Y.N. Harari (s. 39).

Z jeszcze większą szybkością poszerza się krąg zadań dostępnych do ich rozwiązania przez systemy sztucznego intelektu. Wraz w tym sztuka formułowania zadań, to znaczy faktycznie poszukiwanie i demarkacja punktów „przełomu” między poznanym i niepoznanym, znanym i nieznanym, wiarygodnym i niewiarygodnym, wymaga od sztucznego intelektu uświadomienia sobie doświadczeń życiowych nie tylko poszczególnego człowieka, lecz także całej ludzkości. Jak twierdzi Klaus Szwab, na obecnym etapie jest to „praktycznie niemożliwe”. Jednak, jeśli emocje, czy chęci nie są niczym innym niż „biochemicznymi algorytmami, znikają przyczyny, dlatego komputery nie mogą rozkodować tych algorytmów i zrobić to lepiej niż jakikolwiek homo sapiens” (Xapapi, 2018, s. 41).

Należy zwrócić uwagę na to, że w odróżnieniu od postindustrialnego okresu rozwoju końca XX wieku, obecnie przejście do rzeczywistości cyfrowej jest traktowane we współrzędnych nowej, czwartej rewolucji przemysłowej i „nowej industrializacji”. Współczesna „cyfryzacja” jest realizowana w połączeniu

z nowymi „przełomami” technologicznymi w formacie „Internetu rzeczy” (sieć wzajemnie działających rzeczy /produkcji/ bez udziału człowieka). Zawiera ona opracowania wielkich kompleksów baz danych, komputerowe „widzenie” i edukację, rzeczywistość wirtualną, trójwymiarowe modele i podpisy komputerowe, robototechnikę (sztuczny intelekt) i automatyzację produkcji (Шваб, 2016, s. 137).

Bezwzględnie, rzeczywistość cyfrowa opiera się na szerokim zastosowaniu jej modeli informacyjno-technologicznych, komputerowo-matematycznych. Jednym z zadań rozwoju rzeczywistości cyfrowej jest inwentaryzacja istniejących komputerowych modeli systemów społeczno-gospodarczych i politycznych oraz określone sfery ich adekwatności i efektywności. Jest to osiąganе dzięki możliwości obrabiania przez sztuczny intelekt ogromnych zasobów informacji w sposób scentralizowany. Rzeczywiście, sztuczny intelekt może uczynić scentralizowane systemy bardziej efektywnymi niż rozproszone, ponieważ komputerowe pojmowanie pracuje lepiej, jeśli może analizować więcej informacji. Tym samym jest w stanie opracowywać lepsze algorytmy. A od nich zależy, jakie decyzje odnoszące się do człowieka podejmie korporacja, bank, rząd czy dana instytucja. Jeśli „bank odmawia pożyczki, a człowiek chce wiedzieć »dlaczego«, bank odpowiada: Algorytm powiedział »Nie« [...] jest on oparty na nowoczesnym samokształceniu komputerowym [...] my mamy zaufanie do swojego algorytmu, dlatego pożyczki nie udzielimy” (Tamże, s. 99).

Utrwalanie się rzeczywistości cyfrowej tworzy nowy system stosunków politycznych, które modelują nową sytuację polityczną. Jak inaczej wytłumaczyć na przykład, pojawianie się u władzy nieoczekiwanych osób, niemających z polityką nic wspólnego (chodzi o wybranego niedawno prezydenta Ukrainy Wołodymyra Zełenskiego). Dziś, zapewne już nie ma decydującego znaczenia, kto dochodzi do władzy – zawodowy polityk czy komik, fotograf, stylistka czy ktoś inny. Nie ważne, kim jest on z zawodu, ponieważ jego działalność określają algorytmy stworzone przez technologie cyfrowe. Prezydent może wybierać to czy inne rozwiązanie, ale wszystkie te rozwiązania są rezultatem „Wielkich Danych” i odzwierciedlają poglądy na świat „raczej sztucznego intelektu niż ludzi” (Xapapi, 2018, s. 99). Nieuchronne wkraczanie sztucznego intelektu w świat człowieka zmienia zatem w coraz większym stopniu wszystkie parametry jego życia.

Wnioski

Rozwój rzeczywistości cyfrowej stawia nowe wymagania instytucjonalnemu systemowi kraju, jego ustawodawstwu. Prowadzi to do istotnej zmiany relacji w systemie „władza – społeczeństwo – jednostka”. Instytucje demokratyczne

w „społeczeństwie cyfrowym” będą zupełnie inne. Sfera zastosowania technologii cyfrowych i zakres ich wpływu stale wzrasta, co radykalnie zmienia nie tylko cały system stosunków społeczno-gospodarczych i politycznych, lecz także zasady organizacji społeczeństwa, całego procesu cywilizacyjnego, jak również całą kulturę myślenia i wiedzy. Gospodarka cyfrowa występuje w charakterze dominującej formy wytwarzania bogactwa społecznego. W centrum gospodarki cyfrowej jako słusznego rezultatu „społeczeństwa wiedzy” stoi człowiek, jego intelekt i twórczość.

Bibliografia

- Базилевич, В.Д., Ільїн, В.В. (2007). *Метафізика економіки. Знання*.
Дэвис, Э. (2008). *Техногнозис: миф, магия и мистицизм в информационную эпоху*. Екатеринбург: Ультра Культура.
Гальчинський, А.С. (2013). *Політична нооекономіка: начала оновленої парадигми економічних знань. Либідь*.
Харарі, Ю.Н. (2018). *21 урок для 21 століття*. Київ: Форс Україна.
Клейнер, Г.Б. (2018). *Системные основы цифровой экономики. Философия хозяйства 1(115)*.
Шваб, К. (2016). *Четвертая промышленная революция*. Москва: Эксмо.

Natalia Pawłowna Niedzwiedskaja¹

ORCID: 0000-0001-5585-1994

Społeczeństwo cyfrowe: problemy i perspektywy rozwoju

Streszczenie

Świat wirtualny szybko zapanował nad ludzkością. Powszechne wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych i uzależnienie człowieka od sieci elektronicznych, platform internetowych, gier komputerowych w naturalny sposób wywiera kolosalny wpływ na światopogląd i mentalność jednostki. Można się zgodzić ze zwolennikami teorii technologicznej syngularności, dotyczącej prognoz co do dalszego losu cywilizacji ludzkiej, przy warunku powstania sztucznego rozumu. Zadanie humanizacji socjum w epoce czwartej rewolucji przemysłowej już dziś jest przedmiotem rozważań światowej społeczności naukowej, a w przyszłości aktualność rozwiązania tego problemu będzie się tylko zwiększać. Można przewidzieć, że za kilka dziesięcioleci dalsze kroki w sferach automatyzacji i robototechniki doprowadzą do stworzenia nowej, sztucznej formy życia, w której zastosowanie sztucznego intelektu będzie głównym czynnikiem rozwoju.

Słowa kluczowe: era cyfrowa, świat wirtualny, digitalizacja, sztuczny intelekt.

Digital society: problems and perspectives of the development

Abstract

The virtual world is quickly taking over humankind. The widespread use of information and communication technologies and the dependence of humanity on social media, internet platforms, computer games, naturally has an effect on the world view and the mentality of an individual. It is possible to accept the view of the supporters of the technological singularity theory regarding the future of human civilization if true artificial intelligence becomes

¹ Natalia Pawłowna Niedzwiedskaja – dr nauk ekonomicznych, Zakład Filozofii Gospodarki Wydziału Ekonomicznego Moskiewskiego Uniwersytetu Państwowego im. M.W. Łomonosowa. Federacja Rosyjska, 119 991 Moskwa, GSP-1 Leninskije Gory, e-mail: n.nedzvetskaya@gmail.com/.

reality. The task of humanization of society in the age of the Fourth industrial revolution is today the main one for the scientific community, and in the future the relevance of this problem will only grow. It is possible to foresee that in a few decades the automatization and robotization will lead to the creation of a new artificial form of life in which the use of artificial intelligence will be the main source of development.

Keywords: digitalera, virtual world, digitalization, artificial intelligence.

„Przyszłość wywołuje we mnie raczej smutek i strach,
niż chęć tworzenia. Tempo zmian jest tak ogromne,
że my już dawno przestaliśmy go kontrolować”.
Stanisław Lem

1. Digitalizacja społeczności

Postęp naukowo-techniczny w niebywałym tempie wpływa na rozwój cyfryzacji. Wskutek permanentnego doskonalenia technologii informacyjno-komunikacyjnych, powstawania najnowszych komputerowych baz danych i rozszerzania się przestrzeni internetowych, w ostatnich latach obserwuje się bezprecedensowy wzrost strumieni informacyjnych. Platformy internetowe udostępniają użytkownikom praktycznie nieograniczone możliwości przekazywania i otrzymywania najróżniejszych informacji w dowolnym miejscu świata. Jeżeli w 2017 roku z usług poczty elektronicznej korzystało 2,6 miliarda mieszkańców Ziemi, to w 2019 roku liczba ta już osiągnęła 3,9 miliarda osób. Według wstępnych ocen ekspertów, w 2023 roku z tego rodzaju łączności skorzysta 4,3 miliarda osób (*Capital hors série*. N° 55 June – Juillet – Aout 2019, s. 8).

Wdrożenie na szeroką skalę i powszechne rozprzestrzenianie się nowoczesnych systemów cybernetycznych powoduje przeobrażenie struktur gospodarczych i stopniową zmianę socjum. Milenialsi stali się nie tylko świadkami postępującej czwartej rewolucji przemysłowej, ale również aktywnymi jej uczestnikami. Zgodnie z ostatnimi danymi statystycznymi, w Rosji 72% ludności w wieku ponad 15 lat jest aktywnymi użytkownikami Internetu (<https://ru.it.com/dgnb/>, dostęp: 19.04.2019). Ale ten poziom digitalizacji społeczeństwa wcale nie jest najwyższy. Dla porównania – na świecie pod względem tego wskaźnika liderem jest Szwecja, drugie miejsce przypada Wielkiej Brytanii i Korei, trzecie miejsce zajmuje Finlandia (Абдрахманова, Вишнеvский, Гохберг и др., 2019, s. 21).

Odchodzi już w przeszłość, i zapewne na zawsze zostanie zapomniane, życie bez Internetu, łączności mobilnej, najrozmaitszych technologii cyfrowych.

W przodujących krajach europejskich w dziedzinie postępu naukowo-technicznego stopień digitalizacji społeczeństwa osiągnął prawie sto procent. Na przykład we Francji 98,9% ludności preferuje mobilną łączność telefoniczną, a 94,4% jest użytkownikami Internetu (*Capital hors série*, N° 55 June – Juillet – Aout 2019, s. 6). Francuscy użytkownicy Internetu za najbardziej pozytywny aspekt digitalizacji uważają szybki i łatwy dostęp do informacji.

W związku z nową rzeczywistością, obserwujemy zmiany zachowań konsumentów. Pokolenie mileniów wyróżniają następujące cechy: jest ono – ambitne, kreatywne, niezależne, skoncentrowane na nowinkach technologicznych. Ich potrzeby powinny zostać zaspokojone szybko. Coraz częściej obserwuje się przypadki, gdy klienci tej grupy wycofują swoje konta z banku, jeśli przekaz danych zajmuje na ich smartfonach o kilka sekund dłużej niż u konkurentów. Oprócz tego, potrzeby konsumenta powinny być zaspokajane w dowolnym czasie dnia i nocy oraz w dowolnym miejscu kuli ziemskiej.

Powszechne zastosowanie technologii informacyjno-komunikacyjnych wpływa na kształtowanie się nowych form stosunków pracy i stopniową transformację instytucjonalną. W neoinstytutach gospodarki internetowej kompetencje zarządcze i funkcje kontrolne są przekazywane społeczności sieciowej, a nie poszczególnym organom państwowym lub samodzielnej spółce gospodarczej.

W warunkach gospodarki cyfrowej coraz bardziej rozpowszechniają się alternatywne do tradycyjnych formy stosunków pracy: freelance, crowdworking, kontrakty okresowe, które zakładają zdalne wykonanie pracy w czasie dogodnym dla pracownika i poprzez platformę elektroniczną za minimalne wynagrodzenie. Iluzja dysponowania wolnością dla freelancersów, crowdworkerów w rzeczywistości wymusza konieczność pracy przez coraz więcej czasu i w dni wolne, aby wypracować niezbędne odpisy socjalne.

Nowy model, zakładający jeszcze większe obniżenie nakładów na siłę roboczą, stworzyły rynkowe platformy elektroniczne, na przykład proponujące usługi, takie jak: taksówki „Uber”, spółki wykonujące niewielkie prace domowe „Task Rabbit”, poszukujące pracy „Upwork”, pomagające w wynajmie mieszkań „Airbnb”. Koncepcja ta jest oparta na tym, że minimalna liczba pracowników poprzez platformę elektroniczną zarządza ogromną liczbą zatrudnionych okresowo pracowników z całego świata, pracujących za minimalnie ustalone wynagrodzenie bez jakiegokolwiek gwarancji na przyszłość i świadczeń socjalnych, czyli ubezpieczeń zdrowotnego i emerytalnego.

Rozwój tych form zatrudnienia generuje wiele poważnych konsekwencji społecznych. Zespoły pracownicze w klasycznym rozumieniu stopniowo przekształcają się w społeczności osób powiązanych wspólnymi interesami, nie tyle w celu uzyskania korzyści, ile przekonanych, że tworzą coś pożytecznego dla

rozwoju ludzkości. Rynek technologii informacyjno-komunikacyjnych i jego wpływ na wszystkie sfery życia w dużym stopniu stał się możliwy dzięki całej plejadzie przedsiębiorców o nowatorskiej mentalności, których idee rewolucyjne zmieniły rzeczywistość. Ich sukces polega nie tylko na tworzeniu wraz ze swoimi partnerami radykalnych innowacji, lecz także na zdolności wdrożenia ich do masowej produkcji, tworzenia nowych miejsc pracy i wyjściowego impulsu rozwoju w powiązanych dziedzinach. Najbardziej znane przykłady takich osób, to – Andrew Grove („Intel”), Steve Jobs („Apple”) czy Elon Musk („Tesla”, „Space X”).

2. Problemy digitalizacji społeczeństwa

Wolumen i szybkość strumieni informacyjnych zwiększa się z każdym dniem w zawrotnym tempie. Niekontrolowany rozwój technologii informatycznych wywołuje niebezpieczne tendencje, ponieważ prowokuje kształtowanie społeczeństwa totalnego ryzyka. Kto zagwarantuje użytkownikom witryn internetowych wiarygodność informacji? Kto ponosi odpowiedzialność za wrzucanie do przestrzeni internetowej informacji fałszywej czy przestarzałej? Kto ochroni użytkowników od kradzieży ich danych osobowych i bardzo osobistej informacji? I wreszcie, w jaki sposób ochronić użytkowników systemów internetowych przed manipulowaniem ich świadomością?

Prognozy futurologiczne o możliwości „zniewolenia” człowieka przez technologie cyfrowe są obecnie aktualne jak nigdy dotąd, ponieważ dziś już są widoczne negatywne skutki dla użytkowników telefonów komórkowych i różnego typu planszetów, poczynając od rozstroju psychicznego po anomalie fizjologiczne. Doniesienia o możliwości zagłady ludzkości były zgłaszane we wszystkich czasach i epokach. Jednakże, teraz podobne obawy można usłyszeć od przedstawicieli najróżniejszych dziedzin nauki: fizyków, chemików, matematyków, medyków, filozofów, psychologów. Wielu z nich niepokoi się o skalę cyfryzacji współczesnego społeczeństwa i rozpowszechnienie technologii cyfrowych poza kontrolą. Coraz częściej pojawiają się uzasadnione pytania: „Czy trzeba wszystko przenosić do sfery cyfrowej? Co poddaje się digitalizacji? Czy rozsądne jest poszerzanie przestrzeni cyfrowej? Gdzie jest ta granica cyfryzacji, kiedy człowiek powinien się zatrzymać?”.

W ostatnich latach można zaobserwować koncentrację informacji komputerowych na nieprawdopodobnie wielką skalę i wysokoefektywnych zasobów technologicznych wśród ograniczonej liczby posiadaczy. Pierwsze trzy miejsca na liście najczęściej odwiedzanych witryn internetowych zajmują spółki amerykańskie: „Google”, „Facebook”, „Microsoft”. Taka sytuacja prowadzi do

pewnej dyskryminacji spółek na rynku światowym i przeprowadzania operacji ryzykownych dla użytkowników. Naturalnie, pojawiają się zasadne problemy dotyczące zaufania i odpowiedzialności, odnoszące się do takich wielkich spółek i sieci społecznościowych, jak: Alibaba, Tencet, Amazon, Microsoft, Facebook w zakresie gromadzenia, przechowywania i wykorzystywania informacyjnych baz danych.

Światowe rozpowszechnianie Internetu i aktywny rozwój sieci komputerowych tworzą warunki do realnego, zdalnego manipulowania umysłami milionów ludzi. Najbardziej rozpowszechnione chwytły, wykorzystywane przez platformy elektroniczne to: kształtowanie poczucia „pełnej swobody” wyboru odbiorcy; istnienie zasady wygranej, jak w automacie do gier; krzewienie poczucia strachu przegapienia czegoś ważnego w życiu i inne. Podobne oddziaływanie na użytkowników Internetu i zbyt natrętna presja na psychikę, jako następstwo, może doprowadzić do zmiany narodowego klimatu społecznego i spowodować nieprzewidziane skutki.

Umiejętnie narzucając użytkownikowi określone preferencje, platformy elektroniczne gromadzą i akumulują ogromny wolumen danych z całego świata. Przede wszystkim młodzi ludzie, będąc bardzo aktywnymi ich użytkownikami, w największym stopniu są narażeni na ryzyko gromadzenia danych. Każde wejście do systemu internetowego pozostawia za sobą „ślad” osoby, i ta informacja może zostać wykorzystana w różny sposób, w tym również stając się obiektem kupna – sprzedaży. Poszerzają się sfery zastosowania tych metod, dotyczą one aspektów socjalnych, politycznych. Zatem, można konstatować, że wpływ systemów informacyjno-komputerowych na światopogląd i preferencje człowieka stale wzrasta.

W ostatnich latach cywilizacja ziemską coraz częściej napotyka niebezpieczeństwo cyberataków, które pogłębiają nasilające się ryzyko niestabilności informatycznej. W związku z tym, we wszystkich rozwiniętych krajach świata obserwuje się wzmocnienie systemu cyberbezpieczeństwa i doskonalenie metod ochrony narodowych systemów elektronicznych, podpisu elektronicznego, informacji finansowo-bankowej, danych osobowych. Szczególne niebezpieczeństwo przedstawiają cyberataki skierowane na całe sektory gospodarki narodowej, na przykład energetyczny, bankowy czy transportowy.

Cyfryzacja życia prywatnego, kradzież informacyjno-komputerowych baz danych, cyberataki, osłabienie demokratycznych zasad społeczeństwa, totalna kontrola ludności – takie są możliwe negatywne skutki digitalizacji stadium postępu naukowo-technicznego we współczesnym świecie, o których mówią zaniepokojeni analitycy. „Te 7 miliardów rozumnych istot w coraz mniejszym stopniu zależy od kaprysów przyrody, natomiast coraz bardziej podporządko-

wuje się dyktatowi przemysłu i systemom zarządzania. Rewolucja przemysłowa rozpoczęła długi łańcuch eksperymentów w dziedzinie inżynierii społecznej i jeszcze dłuższy szereg bezprecedensowych zmian w życiu codziennym i mentalności ludzkiej” – pisze Yuval Noath Harari, charakteryzując nasze czasy (Харари, 2018, s. 416).

3. Sztuczny intelekt i „neoczłowiek” społeczeństwa cyfrowego

Nie jedną dekadę na całym świecie trwają skrupulatne prace badawcze w dziedzinie stworzenia sztucznego intelektu. Coraz częściej specjaliści, odnosząc się do perspektyw rozwoju robototechniki, zadają następujące pytania: „Co się stanie, jeżeli roboty i inne odmiany najnowszych technologii wymkną się spod kontroli człowieka? Czy jest możliwe u robotów ich własne życie, bez udziału człowieka?”. Właściwie, roboty i inne odmiany sztucznego intelektu już na wielką skalę funkcjonują w społeczeństwie, a ludzie niekiedy nie zauważają, że z nimi przez telefon rozmawia wirtualny operator łączności, a pociąg i metro jadą bez maszynisty.

To oczywiste, że dalsze prace nad sztucznym intelektem i rozpowszechnienie autonomicznie sterowanych maszyn, przy całej swojej atrakcyjności i perspektywach podniesienia efektywności produkcji, rodzi pytanie o przyszłą rolę człowieka w społeczeństwie cyfrowym. Najbardziej zadziwiający rezultat rozwoju społeczeństwa cyfrowego sprowadza się do pojawienia się „neoczłowieka”, którego także można nazwać „technoczłowiekiem” (Дитце, Недзведская, 2017, s. 111). „Neoczłowiek” dąży do przejścia ze świata realnego do sztucznie stworzonej przestrzeni wirtualnej za pośrednictwem wykorzystania systemu internetowego.

Pogrążenie się w „świecie wirtualnym”, oprócz wygody, stawia przed społeczeństwem nowe problemy. Jedną z najpopularniejszych kwestii spornych jest ocena oddziaływania różnorodnych gier komputerowych na psychikę użytkowników. Na szeroką skalę badania tego problemu są prowadzone w Stanach Zjednoczonych Ameryki, Chinach, Japonii i w krajach europejskich. Uczeni doszli do dwojakich wniosków. Z jednej strony, użytkownicy gier komputerowych są bardziej wrażliwi na różne bodźce, z drugiej natomiast strony – przytępia się ich reakcję na realną rzeczywistość.

Negatywne skutki fascynacji grami komputerowymi mają wpływ na rynek pracy. Uczeni amerykańscy niejednokrotnie podkreślali, że rozwój i doskonalenie gier komputerowych wpłynęło na spadek podaży męskiej siły roboczej w wieku produkcyjnym, ze stosunkowo niewysokim poziomem wykształcenia (poniżej poziomu licencjata). Spędzając coraz więcej czasu na portalach spo-

łecznościowych i nadmiernie pasjonując się grami komputerowymi, te osoby są gotowe zrezygnować z dodatkowego zarobku na rzecz satysfakcji wirtualnej.

W tych warunkach bardzo ważne jest zrozumienie: jak metafizycznie zmienia się sam człowiek, jego zachowania i cele, czy w digitalizacji społeczeństwa nie kryje się niebezpieczeństwo samozniszczenia człowieka? To oczywiście, że badanie problemów humanizacji rozwoju ludzkiego w warunkach epoki cyfrowej jest niezwykle ważne do niwelowania ewentualnych negatywnych skutków.

Prace nad badaniami i dalszymi odkryciami w sferze rozwoju sztucznego intelektu na całym świecie są prowadzone w przeogromnym tempie. Dziś już istnieje niebezpieczeństwo zmiany samej natury człowieka, gdy są prowadzone badania nad transformacją DNA człowieka na format cyfrowy oraz nad modelowaniem mózgu. Oczekuje się, że zasadnym rezultatem podobnych prac będzie sztuczne konstruowanie ludzkiego organizmu. Podobne nowatorskie osiągnięcia niewątpliwie otworzą nowe horyzonty dla rozwoju medycyny i pokrewnych jej dziedzin, a kraj – pierwszy odkrywca sztucznego intelektu, na pewno zostanie liderem światowym w sferze digitalnej.

W ostatnich dziesięcioleciach we wszystkich rozwiniętych krajach robototechnika osiągnęła ogromne sukcesy. Główna różnica między najnowszymi „mądrymi” robotami a zwykłymi, już istniejącymi, polega na tym, że jeśli te ostatnie potrafią zastąpić ludzkie mięśnie, to nowe roboty są zdolne całkowicie zastąpić umysł, a przy tym swobodnie poruszać się w świecie sterowanym kombinacją zaawansowanych sensorów i systemami nawigacyjnymi GPS. Współczesne roboty nie tylko wykonują najróżniejsze funkcje i operacje w sektorach przemysłowych gospodarki i w sferze usług, lecz także już rozumieją mowę ludzką i odpowiadają na nasze pytania. Roboty potrafią imitować głos każdego człowieka, a nawet „przywrócić” do sztucznego życia głos człowieka już nieżyjącego. Podobnie najnowocześniejsze osiągnięcia postępu naukowo-technicznego stawiają nowe pytania: „Jak szybko roboty będą potrafiły odtworzyć ludzkie emocje i zmieniać swój nastrój? Jak prędko usłyszymy chór wirtualnych śpiewaków? Jak zapobiec możliwym falsyfikacjom w programach komputerowych syntetyzacji możliwości głosowych? Jak ochronić użytkowników systemów internetowych od manipulacji ich świadomością?” – to tylko jeden przykład połączenia robototechniki z funkcjami ludzkiego organizmu. Takich przykładów można przytoczyć mnóstwo, faktycznie w każdej sferze życia społeczeństwa.

Współczesna analiza społeczeństwa w epoce transformacji cyfrowej powinna skoncentrować swoją uwagę przede wszystkim na „neoczłowieku”, który koniecznie powinien zachować w przyszłości swoją indywidualność i pozostać wysoko uduchowioną i twórczą osobowością. Można się zgodzić ze zwo-

lennikami teorii syngularności technologicznej, odnoszącej się do prognoz związanych z dalszym losem cywilizacji ludzkiej, pod warunkiem powstania sztucznego rozumu. Zadanie humanizacji społeczeństwa w epoce cyfrowej jest aktualne dla światowej społeczności naukowej już teraz, a w przyszłości aktualność rozwiązania tego problemu będzie się tylko zwiększać. Dziś łatwo można przewidzieć, że za kilka dziesięcioleci dalsze kroki w sferach automatyzacji i robototechniki doprowadzą do stworzenia nowej sztucznej formy życia, w którym zastosowanie sztucznego intelektu będzie głównym czynnikiem rozwoju.

Świat wirtualny szybko atakuje ludzkość. W tych warunkach praktycznie nie można przeciwstawić się stopniowej zmianie mentalności ludzi. Powszechne wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych i uzależnienie człowieka od sieci elektronicznych, platform internetowych, gier komputerowych w sposób naturalny wywiera kolosalny wpływ na światopogląd jednostki. Naukowcy rosyjscy i zagraniczni już zwrócili baczną uwagę na zachodzące zmiany w zachowaniach ludzi oraz na pojawienie się zupełnie nowych orientacji życiowych.

We współczesnych warunkach człowiek nie może izolować się od sfery cyfrowej, pozostawać poza nią. Najbardziej efektywnym sposobem ochrony przed pogrążeniem się w świat wirtualny wydaje się być zmiana jakościowa w systemie edukacji i samodoskonalenia człowieka. Jednocześnie, rozwój nowych pracowniczych form gospodarki cyfrowej wymaga od współczesnego pracownika stałego rozwoju zawodowego, który może zostać osiągnięty dzięki rozpowszechnieniu programów zdobywania nowych nawyków i wszelakiego możliwego doskonalenia kadr pedagogicznych. Polityka taka zakłada zwiększenie inwestycji w kapitał ludzki i powinna być realizowana w celu kształtowania potencjału twórczego społeczeństwa. Modernizacja człowieka zakłada nie tylko przekaz określonego zasobu nawyków, lecz także kształtowania zaangażowanej osobowości, niepoddającej się łatwo uzależnieniu i manipulacji, realizującej swoje przeznaczenie. Rozwój programów zdobywania dodatkowych nawyków w ciągu całego życia może być bardziej uzasadnioną inwestycją w kapitał ludzki niż wypracowanie bazowego dochodu.

Zatem, występujemy o społecznie odpowiedzialne podejście do promowania idei i realności digitalizacji społeczeństwa. Nikt nie jest w stanie zrezygnować z możliwości, jakie otwierają się przed ludzkością dzięki rozwojowi technologii cyfrowych, ale proces ten trzeba skorygować z uwzględnieniem potrzeb człowieka. Kluczowymi kierunkami działalności na rzecz obniżenia negatywnego wpływu technologii informacyjno-komunikacyjnych na człowieka powinny być:

- po pierwsze: opracowanie programu humanizacji społeczeństwa, który zakłada z jednej strony kształtowanie humanistycznych relacji w warunkach

ery cyfrowej, a z drugiej strony – rozwój potencjału twórczego jednostki i wolnego ducha;

- po drugie: konieczność wprowadzenia większej odpowiedzialności społecznej i prawnej twórców platform elektronicznych wobec konsumentów;
- po trzecie: powinien być opracowany system optymalnych inwestycji w oświatę i programy przekwalifikowania, zdobywania dodatkowych nawyków w ciągu całego życia;
- po czwarte: w celu obniżenia ryzyka masowego bezrobocia należy kształtować rynki możliwych zawodów przyszłości, z uwzględnieniem dalszej digitalizacji współczesnego społeczeństwa.

Bibliografia

- Абдрахманова, Г.И., Вишнеvский, К.О., Гохберг, Л.М. и др. (2019). *Цифровая экономика: 2019: краткий статистический сборник*. Москва: НИУ ВШЭ.
- Capital hors série* (2019). N° 55 June – Juillet – Aout.
- Дитце, И.П., Недзвецкая, Н.П. (2017). „Невидимая рука робота”: человек в эпоху цифрового общества. *Философия хозяйства*, 6.
- Fourquet, J. (2019). *L'archipel français. (Naissance d'une nation multiple et divisée)*. France: Editions du Seuil.
- Харари, Ю.Н. (2018). *Sapiens. Краткая история человечества*. Москва: Синдбад.
<https://ru.it.com/dgnb> (dostęp: 19.04.2019).
- Melchior, A. (2018). *Free Agreements and Globalisation. (In the Shadow of Brexit and Trump)*. Switzerland: Palgrave Macmillan.

Swietłana Nikołajewna Czernienko¹

ORCID: 0000-0003-2722-9246

Gospodarka cyfrowa – jak przysposobić społeczeństwo do współczesnych realiów cyfrowego świata

Streszczenie

Światowa gospodarka cyfrowa osiąga dojrzałość, jednak nadal pozostaje sferą z nieujawnionym potencjałem dla Ukrainy. Globalna przestrzeń cyfrowa rozwija się dynamicznie pod wpływem działalności inwestycyjnej przodujących krajów świata i agresywnej polityki IT-spółek. Na rynku kapitałowym jest widoczny: wzrost inwestycji w projekty globalne w oparciu o kształtowanie się konsorcjów i ugrupowań integracyjnych, a globalne strumienie inwestycyjne są kierowane zarówno do technologii „masowego popytu” (gry internetowe, handel elektroniczny), jak i do technologii przechowywania wielkich zasobów baz danych, natomiast rozwój globalnych i lokalnych rynków cyfrowych tworzy przesłanki korzystne dla krajów o wysokim poziomie zarówno wykształcenia społeczeństw, jak i informatyzacji gospodarek narodowych. Ocena perspektywicznych nisz i segmentów rynku globalnego wymaga opracowania nowych podejść metodycznych w zakresie prognozowania rentowności inwestycji i oceny ryzyka inwestycyjnego technologii cyfrowych. Zostały umotywowane prerogatywy gospodarki cyfrowej, ponieważ zwiększa się pozycja konkurencyjna rodzimych przedsiębiorstw dzięki: wzrostowi wydajności pracy, efektywności zarządzania, przyspieszonej automatyzacji procesów produkcyjnych, bezpieczeństwu produkcji i wzrostowi atrakcyjności dla inwestycji gospodarki rodzimej.

Słowa kluczowe: gospodarka cyfrowa, globalna przestrzeń cyfrowa, technologie cyfrowe, cyfryzacja, kompetencje cyfrowe.

¹ Swietłana Nikołajewna Czernienko – dr nauk ekonomicznych, starszy pracownik naukowy w Instytucie Prognozowania Gospodarczego Narodowej Akademii Nauk Ukrainy. Ukraina, 01 033 Kijów, ul. Wołodymyrska nr 60, e-mail: sm_chernenko@ukr.net/.

The digital economy – how to bring society to the modern world of digital life

Abstract

The global digital economy reaches maturity in developed countries but remains an area with untapped potential for Ukraine. The dynamical development of the global digital space is influenced by active investments of leading countries and the aggressive policy of the largest IT companies. We revealed the following structural changes in the capital market: investments in global projects increased and formed the united consortia and integrations; global investments flowed to the technologies of “mass market” (online games, e-commerce) and storage arrays databases; the development of global and local digital market created favorable conditions for countries with high level of public education and informatization of national economies. Evaluation of promising niches and segments of the global digital market requires the development of new approaches for predicting investment returns and assessing investment risks of digital technologies. The advantages of digitization of the real economy sector are grounded, because of the competitive position of domestic enterprises is increased due to increase of labour productivity, efficiency of management, accelerated automation of production processes, safety of production and increase of attractiveness of the domestic economy for investments.

Keywords: digital economy, global digital space, digital technologies, digitalization, digital competencies.

Zmiany zachodzące w społeczeństwie, w produkcji i globalnej przestrzeni informacyjnej nieustannie generują problemy związane z zapewnieniem rozwoju innowacyjnego gospodarki Ukrainy, jej konkurencyjności i integracji międzynarodowej. Rozwój gospodarczy w warunkach powstawania społeczeństwa informacyjnego charakteryzuje się:

- przeobrażeniami w dziedzinie produkcji (szybka zamienialność technologii i form organizacyjnych, modułowość, wielofunkcjonalność, przekształcanie informacji w główny czynnik produkcji, permanentność innowacji opartych na nowej wiedzy, rozpowszechnianie prosumeryzmu itp.);
- właściwością treści pracy (intelektualizacja, charakter twórczy, wirtualizacja procesów, zdalność itp.);
- modyfikacją mechanizmu rynkowego (informacja staje się głównym zasobem towarów i usług);
- specyfiką stosunków społecznych (wzrost mobilności społecznej, zburzenie tradycyjnej stratyfikacji wskutek rozpowszechnienia platform sharingowych i kultury wspólnego wykorzystania zasobów itd.).

Powstanie nowej gospodarki na bazie technologii cyfrowych transformuje organizację produkcji i konsumpcji, otwiera nowe możliwości w sferze eko-

logiczno-ekonomicznej i bezpieczeństwa energetycznego, wpływa na podniesienie jakości życia, umożliwia zastosowanie technologii energooszczędnych i bezodpadowych.

W ostatnim dziesięcioleciu na Ukrainie dynamicznie kształtuje się narodowa infrastruktura informacyjna jako zintegrowana całość: techniki obliczeniowej i komunikacyjnej, sieci telekomunikacyjnych, baz danych, technologii informacyjnych, ośrodków informacyjno-analitycznych różnego szczebla, która powinna zapewnić efekt synergetyczny innowacyjnego rozwoju gospodarki (*Інноваційна Україна 2020: Національний доповідь* /za общ. ред. В.М. Гейца и др. НАН Украины. Киев 2015, s. 336, <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/87204/>).

W rezultacie IT-rewolucji, konieczność optymalizacji strumieni energetycznych gospodarki narodowej i możliwości techniczne zarządzania nimi są zbieżne. Między innymi otwiera się szeroka przestrzeń zmierzająca do wdrożenia nowych technologii cyfrowych w celu zapewnienia informacyjno-analitycznego monitoringu strumieni energetycznych gospodarki narodowej oraz kształtowania i utrzymania równowagi energetycznej.

Procesy cyfryzacji mają niezwykle ważne znaczenie dla gospodarki ukraińskiej. Opracowanie systemu monitoringu statystycznego procesów cyfryzacji w oparciu o zastosowanie wskaźników i procedur międzynarodowych, przyniesie istotny pozytywny rezultat, ponieważ pozwoli dokładnie określić stan cyfryzacji w kraju i będzie sprzyjać rozwiązywaniu problemów w kluczowych sektorach gospodarki.

Uwzględniając ważność pomiarów i pozycji poszczególnych krajów w indeksach globalnych, w *Konwencji rozwoju gospodarki cyfrowej i społeczeństwa Ukrainy na lata 2018–2020* (nr 67 z dnia 17 stycznia 2018 roku), zaakceptowanej przez Gabinet Ministrów Ukrainy, głównymi celami będzie osiągnięcie w rankingach w 2020 roku:

- 30 miejsca w rankingu *Networked Readiness Index* (WEF) (w 2016 roku było to 64 miejsce);
- 40 miejsca w rankingu *Global Innovation Index* (INSEAD, WIPO) (w 2016 roku – 56 miejsce);
- 50 miejsca w rankingu *ICT Development Index* (ITU) (w 2016 roku – 79 miejsce);
- 60 miejsca w rankingu *Global Competitiveness Index* (WEF) (w 2016 roku – 85 miejsce).

Ukraina nie znalazła się jednak na liście krajów ocenianych według składowych Indeksu ewolucji cyfrowej (*Digital Evolution Index*).

System wskaźników oceny poziomu rozwoju społeczeństwa informacyjnego w krajach świata zaczął się kształtować jeszcze przed 2000 rokiem. Obecnie za najbardziej popularne uważa się następujące indeksy: Indeks gospodarki cyfrowej i społeczeństwa cyfrowego (*The Digital Economy and Society Index* – DESI), Indeks ewolucji cyfrowej (*Digital Evolution Index* – DEI), Indeks gotowości sieciowej (*Networked Readiness Index* – NRI) oraz inne.

Indeks DESI. Komisja Europejska wyodrębnia pięć wymiarów cyfryzacji. Są to: wiedza cyfrowa i rynek ICT; cyfrowe środowisko biznesowe; dostęp do finansów dla biznesu; sprawności cyfrowe i przewodnictwo elektroniczne; tworzenie kultury wspierającej przedsiębiorczość.

Do oceny poziomu rozwoju technologicznego w krajach Unii Europejskiej i stopnia wdrożenia technologii informatycznych w społeczeństwie oraz między innymi w gospodarce jest wykorzystywany Indeks DESI. DESI-2018 jest skomplikowanym indeksem, w którym znalazły się 34 wskaźniki, które uwzględniają wskaźniki cyfrowe w UE w pięciu głównych rozdziałach. Ocenia się w nich wielkość i znaczenie kapitału ludzkiego – 25%, integrację technologii cyfrowych – 20%, zapewnienie cyfrowych usług publicznych – 15%, jakość środków łączności – 25% oraz wykorzystanie Internetu – 15%. W 2017 roku kraje Unii Europejskiej uzyskały najwyższe oceny w następujących rozdziałach Indeksu DESI: łączność – 0,63, kapitał ludzki – 0,55, rozpowszechnienie cyfrowych usług publicznych – 0,55. Polepszenia wymaga integracja technologii cyfrowych w przedsiębiorczości – 0,37, wykorzystanie Internetu – 0,48 (zob. *Digital Economy and Society Index*, <https://digital-agenda-data.eu/datasets/desi/indicators/>).

Przy ustalaniu indeksu DESI ważne jest sprawne korzystanie z technologii cyfrowych wśród ludności i absolwentów szkół, między innymi nabywanie i wykorzystanie nawyków STEM, czyli: nauki (*Science*), technologii (*Technology*), inżynierii (*Engineering*) i matematyki (*Mathematics*).

Indeks ewolucji cyfrowej (*Digital Evolution Index* – DEI). W ramach badania rozwoju gospodarki cyfrowej jest wykorzystywany Indeks Ewolucji Cyfrowej. Przez The Fletcher School of Law and Diplomacy at Tufts University zostały przygotowane karty płatnicze (MasterCard). Indeks ten odzwierciedla postęp w rozwoju gospodarki cyfrowej 60 różnych krajów, a także poziom integracji sieci globalnej w życiu miliardów osób. Kraje zostały podzielone na cztery grupy – „liderzy”, „perspektywiczne”, „ze spowolnionym tempem rozwoju” i „problematiczne” (*Digital Planet 2017: How Competitiveness and Trust in Digital Economies Vary Across the World. Executive Summary*, 2017, <https://sites.tufts.edu/digitalplanet/executive-summary/>).

Zgodnie z rankingiem Indeksu ewolucji cyfrowej 2017 zostało wytypowanych dziesięć krajów (TOP-10), mających najwyżej rozwiniętą gospodarkę cyfrową, są to: Norwegia, Szwecja, Szwajcaria, Dania, Finlandia, Singapur, Korea Południowa, Wielka Brytania, Hongkong i Stany Zjednoczone Ameryki.

Liderami rankingu w 2017 roku zostały kraje, które charakteryzowały się wysokim poziomem i szybkim tempem rozwoju cyfrowego. Są to: Singapur, Wielka Brytania, Nowa Zelandia, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Estonia, Hongkong, Japonia i Izrael. Ukraina nie znalazła się w grupie ocenianych krajów.

Przy ustalaniu rankingu Indeksu ewolucji cyfrowej 2017, każdy kraj był oceniany według 100 unikalnych wskaźników, które przedstawiają cztery główne czynniki określające tempo cyfryzacji (przeniesienie informacji w formę cyfrową), a mianowicie:

- poziom podaży – istnienie dostępu do Internetu i stopień rozwoju infrastruktury,
- popyt konsumentów na technologie cyfrowe,
- środowisko instytucjonalne – polityka państwa, ustawodawstwo, zasoby,
- klimat innowacyjny – inwestycje w R&D (*Research and Development*) i w digital-startupy.

Indeks ewolucji cyfrowej 2017 podkreśla ewolucyjny charakter ryzyk pojawiających się w wyniku stałej zależności od technologii cyfrowych. W tym celu w badaniu rozpatrzono ważny problem „zaufania cyfrowego”, który uwzględnia: niezawodność środowiska cyfrowego w każdym z krajów, jakość doświadczenia użytkowników, stosunek do kluczowych instytucji i organizacji, zachowania użytkowników podczas ich współdziałania ze światem cyfrowym. Temat ten wywołuje duże zainteresowanie wśród wszystkich uczestników gospodarki cyfrowej, mimo zaniepokojenia dotyczącego bezpieczeństwa ważnej informacji, cyberataków i obaw konsumentów odnoszących się do systemów cyfrowych i ich niezawodności, firm cyfrowych i ich rosnącej dominacji, a także do wiodących pozycji firm cyfrowych.

Indeks gotowości sieciowej (*Networked Readiness Index – NRI*) – to wskaźnik kompleksowy, charakteryzujący poziom rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) w krajach świata (*The Global Information Technology Report 2016. Innovating in the Digital Economy* /World Economic Forum. Geneva 2016, s. 307, www.weforum.org/gitr/).

Indeks gotowości sieciowej został opracowany w 2001 roku. Jest przygotowywany i wydawany przez Światowe Forum Gospodarcze (WEF) i Międzynarodową Szkołę Biznesu INSEAD od 2002 roku w ramach specjalnej corocznej

serii raportów dotyczących rozwoju społeczeństwa informacyjnego w krajach świata – „Globalny raport dotyczący technologii informatycznej” (*The Global Information Technology Report*). W 2013 roku do projektu dołączyła Wyższa Szkoła Zarządzania im. Samuela Curtisa przy Uniwersytecie Cornella (Samuel Curtis Johnson Graduate School of Management). Obecnie to badanie jest uważane za jedno z najważniejszych wskaźników potencjału kraju i możliwości jego rozwoju w sferze cyfryzacji. Jest wykorzystywane do analizy konstruowania rankingów porównawczych, odzwierciedlających poziom rozwoju społeczeństwa informatycznego w różnych krajach.

Autorzy badania wychodzą z założenia, że istnieje ścisły związek między rozwojem technologii informacyjno-komunikacyjnych a dobrobytem gospodarczym, ponieważ ICT odgrywają główną rolę w rozwoju innowacji, w podniesieniu wydajności pracy i konkurencyjności, różnicują gospodarkę i stymulują aktywność biznesową, tym samym sprzyjają wzrostowi poziomu życia ludzi. To wzajemne powiązanie po raz pierwszy było zauważone na Światowym Forum Gospodarczym w 2001 roku i opisane w pierwszym globalnym raporcie dotyczącym technologii informatycznych. Zakłada się, że Indeks gotowości sieciowej powinien być wykorzystywany przez państwa do analizy problematycznych kwestii w ich polityce i w prowadzeniu monitoringu postępu w sferze wdrażania najnowszych technologii.

Indeks gotowości sieciowej mierzy poziom rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych według 53 parametrów połączonych w trzy główne grupy, a mianowicie:

1. Istnienie warunków do rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych – stan ogólny środowiska biznesowego i normatywno-prawnego z punktu widzenia ICT, istnienie: zdrowej konkurencji, potencjału innowacyjnego, niezbędnej infrastruktury, możliwości finansowania nowych projektów oraz aspektów regulacyjnych i tym podobnych.
2. Gotowość obywateli, kręgów biznesowych i organów państwowych do wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych – stanowisko państwa odnośnie do rozwoju technologii informatycznych, wydatki państwa na rozwój sfery, dostępność technologii informatycznych dla biznesu, poziom przenikania i dostępność sieci Internet, koszt łączności mobilnej i tym podobne.
3. Poziom wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych w sektorach społecznym, komercyjnym i państwowym – liczba komputerów osobistych, użytkowników Internetu, abonentów łączności mobilnej, stan funkcjonujących zasobów internetowych organizacji państwowych, a także ogólne wytwarzanie i wykorzystanie technologii informatycznych w kraju.

Kalkulacyjna część indeksu jest sporządzana na podstawie danych statystycznych organizacji międzynarodowych (Organizacji Narodów Zjednoczonych, Międzynarodowego Związku Telekomunikacyjnego, Banku Światowego i innych) oraz wyników corocznego kompleksowego ankietowania kierowników, prowadzonego przez Światowe Forum Gospodarcze wspólnie z własną siecią instytucji partnerskich (organizacji badawczych i biznesowych) w krajach, które są obiektem badania, w raporcie końcowym wskaźniki są zestawiane we wspólny Indeks gotowości sieciowej. Przy określaniu miejsca w rankingu światowym wszystkie kraje są umieszczane na podstawie danego indeksu. W raporcie są zawarte szczegółowe profile krajów – dla każdego kraju jest przedstawiany ogólny obraz rozwoju gospodarczego w sferze dotarcia i wykorzystania ICT. Do raportu jest dołączony obszerny zestaw tabel statystycznych ze wszystkimi wskaźnikami wykorzystywanymi do sporządzenia indeksu.

Indeks gotowości sieciowej dla Ukrainy zawiera następujące pozycje: w 2013 roku – 73 miejsce wśród 144 krajów; w 2014 roku – 81 miejsce na 148 krajów; w 2015 roku – 71 miejsce na 143 kraje; w 2016 roku – 64 miejsce spośród 139 krajów.

Indeks rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT Development Index – IDI) charakteryzuje osiągnięcia krajów świata z punktu widzenia rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT), ten kombinowany wskaźnik jest wyliczany i publikowany przez Międzynarodowy Związek Telekomunikacyjny, będący wyspecjalizowaną agencją ONZ w dziedzinie technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych (*Measuring the Information Society Report 2017*, vol. 1/ International Telecommunication Union Place des Nations, CH-1211, Geneva, Switzerland 2017, s. 170, https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2017/MISR2017_Volume1.pdf/).

Indeks ten został opracowany w 2007 roku na podstawie 11 wskaźników, według których Międzynarodowy Związek Telekomunikacyjny wykorzystuje w swoich ocenach rozwój technologii informacyjno-komunikacyjnych. Indeks ocenia te wskaźniki według jednolitych kryteriów, mających na celu porównanie osiągnięć krajów świata pod względem rozwoju ICT, i może zostać wykorzystany jako instrument dokonania analizy porównawczej na poziomie globalnym, regionalnym i narodowym. Wskaźniki te dotyczą dostępu do ICT, wykorzystania ICT, a także sprawności, to znaczy praktycznej znajomości tych technologii wśród ludności krajów objętych badaniem. Autorzy badania podkreślają, że poziom rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych jest obecnie jednym z ważniejszych wskaźników dobrobytu gospodarczego i społecznego państwa. Organizacja ta publikuje indeks regularnie, co pozwala danym krajom śledzić zmiany w dynamice czasowej.

Według tego wskaźnika Ukraina zajmuje 79 miejsce wśród 176 krajów. Według danych **Globalnego indeksu innowacyjności** (*Global Innovation Index – GII*), w 2018 roku Ukraina zajęła w rankingu najwyższą od siedmiu lat pozycję – 43 miejsce, co było uwarunkowane wysokim współczynnikiem efektywności innowacyjnej – współzależnością uzyskanego wyniku do zasobów innowacyjnych (*Global Innovation Index 2018. Energizing the World with Innovation* / Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. Cornell University, INSEAD, and the World Intellectual Property Organization, 2018, s. 430, http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf/).

Wśród mocnych stron Ukrainy należy wymienić takie wskaźniki, jak: tworzenie wiedzy i uzyskane wyniki badań naukowych, relacje patentów w stosunku do PKB wobec parytetu siły nabywczej, relacje pożytecznych modeli w stosunku do PKB według parytetu siły nabywczej, wydatki na oprogramowanie w procentach do PKB, eksport ICT w procentach do ogólnej wielkości handlu.

Należy stwierdzić, że wskaźniki Globalnego indeksu innowacyjności wystarczająco odzwierciedlają stan sfery innowacyjności poszczególnych krajów, pozycje rankingowe według wskaźników charakteryzujących stan sfery własności intelektualnej, w tym własności przemysłowej i aktywów niematerialnych (tabela 1).

Tabela 1. Pozycje rankingowe Ukrainy w Globalnym indeksie innowacyjności

Wskaźnik		Pozycja GII 2018
1.	Instytucje	107
2.	Kapitał ludzki i badania	43
2.3.	Badania i rozwój (prace badawczo-rozwojowe)	50
2.3.1.	Pracownicy naukowo-badawczy, FTE/mln ludności	49
2.3.2.	Wydatki brutto na prace badawczo-rozwojowe, w % PKB	62
2.3.3.	Globalne firmy naukowo-badawcze, top-3, mln USD	40
3.	Infrastruktura	89
3.1.	Technologie informacyjne i komunikacyjne (ICT)	69
3.1.1.	Dostęp do ICT	64
3.1.2.	Wykorzystanie ICT	95
3.1.3.	Służby online rządu	70
3.1.4.	Udział elektroniczny	32

cd. tabeli 1

Wskaźnik		Pozycja GII 2018
4.	Poziom rozwoju rynku	89
5.	Doskonalenie biznesu	46
5.1.	Pracownicy z dziedziny wiedzy	41
5.1.1.	Zatrudnienie z wykorzystaniem wiedzy, w %	33
5.1.2.	Firmy proponujące formalne kształcenie, w % firm	68
5.1.3.	GERD, realizowane według rodzajów biznesu, w % PKB	46
5.1.4.	GERD, finansowane według rodzajów biznesu, w %	47
5.2.	Powiązania innowacyjne	63
5.2.1.	Współpraca między uniwersytetami i instytucjami branżowymi	70
5.2.2.	Stan rozwoju klastrów	98
5.2.3.	GERD, finansowane za granicą, w %	19
5.2.4.	Alianse strategiczne JV/ mld USD PKB według PSN	87
5.2.5.	Rodziny patentowe 2+biura/ mld USD PKB według PSN	39
5.3.	Absorpcja wiedzy	75
5.3.1.	Wypłaty z tytułu własności intelektualnej, w % handlu ogółem	47
5.3.2.	Czysty import towarów wysoko technologicznych, w % handlu ogółem	64
5.3.3.	Import usług technologii informacyjno-komunikacyjnych, w % handlu ogółem	69
5.3.4.	Przyływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w % PKB	68
5.3.5.	Talent badawczy, w % przedsiębiorczości	42
6.	Produkcja związana z wiedzą i technologiami	27
6.1.	Tworzenie wiedzy	15
6.1.1.	Patenty według miejsca pochodzenia /mld PKB według PSN	19
6.1.2.	Patenty PCT według pochodzenia /mld PKB według PSN	38
6.1.3.	Modele użyteczne według pochodzenia /mld PKB według PSN	1
6.1.4.	Artykuły naukowo-techniczne /mld PKB według PSN	50
6.1.5.	Indeks cytowań H index	49
6.2.	Wpływ wiedzy	40
6.2.3.	Wydatki na oprogramowanie, w % PKB	17

cd. tabeli 1

Wskaźnik		Pozycja GII 2018
6.2.5.	Produkcja wysoko i średnio technologiczna, w %	50
6.3.	Popularyzacja wiedzy	53
6.3.1.	Wpływy w dziedzinie własności intelektualnej, w % handlu ogółem	46
6.3.3.	Eksport usług ICT, w % handlu ogółem	15
6.3.4.	Czysty odpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w % PKB	92
7.	Produkcja twórcza	45
7.1.	Aktywa niematerialne	13
7.1.1.	Znaki towarowe według miejsca pochodzenia /mld USD PKB według PSN	5
7.1.2.	Wzorce towarowe według miejsca pochodzenia /mld USD PKB według PSN	7
7.1.3.	Tworzenie ICT i tworzenie modeli biznesowych	106
7.1.4.	Tworzenie ICT i tworzenie modelu organizacyjnego	57
7.2.	Twórcze towary i usługi	86
7.2.1.	Eksport usług kulturalnych i twórczych, w % handlu ogółem	58
7.2.5.	Eksport towarów kreatywnych, w % handlu ogółem	61
7.3.	Twórczość internetowa	43
7.3.4.	Tworzenie suplementów mobilnych /mld USD PKB według PSN	19

Źródło: Цифровая повестка Евразийского экономического союза до 2025 года: перспективы и рекомендации. Обзор / Группа Всемирного банка. ЕЭК 2017, s. 6, 335, <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/SiteAssets/%D0%9E%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%20%D0%92%D0%91.pdf>.

Analiza pozycji rankingowych Ukrainy według wskaźników zamieszczonych w tabeli 1 pozwala zauważyć, że miejsce Ukrainy według grup wskaźników charakteryzujących środowisko instytucjonalne i rynkowe jest znacznie niższe niż w rankingu ogólnym. Jednocześnie warto zwrócić uwagę na dość wysokie pozycje tego kraju według wskaźników charakteryzujących sytuację w sferze tworzenia obiektów własności przemysłowej, aktywów niematerialnych, wpływów z własności intelektualnej, rozpowszechnienia absorpcji wiedzy, kapitału ludzkiego oraz badań i tym podobnych.

Wśród mocnych stron Ukrainy trzeba podkreślić takie wskaźniki, jak: tworzenie wiedzy i rezultaty badań naukowych, relacje patentów w odniesieniu do PKB według parytetu siły nabywczej, stosunek modeli użytecznych w odniesieniu do PKB według parytetu siły nabywczej, wydatki na oprogramowanie

komputerowe w procentach PKB, eksport usług ICT w procentach do ogólnej wielkości handlu.

Szczególnie istotne jest to, że Globalny indeks innowacyjności 2018 zawiera dość dużo wskaźników dotyczących procesów cyfryzacji.

Gabinet Rady Ministrów Ukrainy rozporządzeniem nr 67-r z 17 stycznia 2018 roku przyjął *Koncepcję rozwoju gospodarki cyfrowej i społeczeństwa Ukrainy 2020*, która przewiduje praktyczne działania w zakresie zabezpieczenia normatywnego, organizacyjnego i metodycznego, rozwój eksportu technologii cyfrowych i rozwój cyfrowych kompetencji i sprawności. Podobne przedsięwzięcia zapewnią nowe czynniki determinujące rozwój sfery technologii informatycznych na Ukrainie.

Spółka „Deloitte” była jednym z uczestników grupy roboczej, która pracowała nad częścią dokumentu, dotyczącej rozwoju nawyków i kompetencji cyfrowych w społeczeństwie (<https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2018/digital-transformation-of-ukrainian-economics.html/>).

Gospodarka cyfrowa operuje kategoriami analogicznymi z gospodarką tradycyjną, są to: kapitał, zasoby i ludzie. Siłą napędową gospodarki cyfrowej jest kapitał ludzki, czyli: wiedza, talenty, sprawności, umiejętności, doświadczenie oraz intelekt. Gwałtowne rozpowszechnienie technologii cyfrowych powoduje, że kompetencje cyfrowe obywateli stają się kluczowe wśród innych umiejętności. Zatem cyfryzacja i wieloplatformowość są obecnie głównymi trendami na ogólnym rynku pracy.

Na Ukrainie bardzo szybko rośnie liczba miejsc pracy, które wymagają chociażby podstawowej znajomości technologii informatycznych i komunikacyjnych. Z powodu braku dokładnej statystyki trudno ocenić ten wzrost w ostatnim dziesięcioleciu, jednakże obiektywna rzeczywistość świadczy o tym, że umiejętność posługiwania się technologiami cyfrowymi jest głównym wymogiem stawianym personelowi.

Zgodnie z raportem *Global Human Capital Trends 2017*, przygotowanym przez spółkę „Deloitte”, kwestie adaptacji społeczeństwa jak na razie są aktualne na całym świecie, gdzie każdy kraj poszukuje własnych sposobów ich rozwiązywania. 90% ankietowanych kierowników z całego świata (10 tysięcy osób w 140 krajach), uważa, że spółki stykają się z burzliwymi zmianami sterowanymi przez technologie cyfrowe, 70% stwierdza, że ich organizacja nie ma zdolności adaptacyjnych.

Sprawności cyfrowe – to umiejętność człowieka do korzystania z technologii. Mówimy tu nie tylko o profesjonalnych graczach sfery ICT (technologii informacyjno-komputerowych), lecz także o obywatelach ogółem, którzy mogą i powinni wykorzystywać te technologie w życiu codziennym. Technologie pojawiły się nie

po to, aby konkurować z człowiekiem, ale po to, aby pomóc mu być bardziej efektywnym i produktywnym. Aby ten tandem był bardziej efektywny, człowiek powinien przejść pewną osobistą transformację, adaptować się do nowych realiów i nauczyć się w nich żyć, korzystając ze wszystkich ich prerogatyw.

Obecnie, przy pełnym dostępie do zasobów cyfrowych, istnieje mnóstwo narzędzi do wykorzystania. Wysoko jakościowy, bezpłatny lub tani dostęp do potrzebnych nam treści (kontentu) umożliwia permanentne uczenie się. Dzięki narzędziom YouTube i innowatorom Khan Academy, Udacity, Udemy, Coursera, NovoEd, edX itd. nowe sprawności często można uzyskać przy pomocy laptopa, planszetu lub nawet smartfona. Zadaniem państwa i biznesu pozostaje nauczenie społeczeństwa korzystania z zasobów cyfrowych i kapitalizowanie zdobytych sprawności.

Unia Europejska edukację cyfrową uznała za jedną z ośmiu kluczowych kompetencji do pełnowartościowego życia i funkcjonowania we współczesnym świecie. W 2016 roku UE przedstawiła odnowioną platformę programistyczną – *Digital Competence (DigComp 2.0)*, składającą się z 21 kompetencji. W dokumencie tym są nawet określone sprawności, dotyczące technologii cyfrowych: intelekt cyfrowy (*Digital Quotient*), umiejętność samodzielnego określania potrzeb uzyskania dodatkowych, nowych sprawności cyfrowych, według analogii z IQ czy EQ, które są wykorzystywane do pomiaru poziomu intelektu ogólnego i inteligencji emocjonalnej.

Należy zauważyć, że dojrzałość cyfrowa wykracza daleko poza ramy technologii – to kwestia synchronizacji talentu, kultury i struktury organizacyjnej ze środowiskiem cyfrowym. Badania spółki „Deloitte” w Wielkiej Brytanii pokazują, że przyszła siła robocza będzie wymagać równowagi sprawności technicznych i ogólnych zdolności oraz umiejętności rozwiązywania problemów, potencjału twórczego, sprawności społecznych i inteligencji emocjonalnej.

Sfera sprawności cyfrowych i kompetencji na Ukrainie rozwija się chaotycznie i odrębnie od formalnego kształcenia. Masowy i rozgałęziony system kształcenia na razie nie w pełni zadowala potrzeby rynku pracy. Lepsza jest sytuacja w segmencie komercyjnym. W nim najczęściej są wykorzystywane nowoczesne metody, a zabezpieczenie techniczne i element motywacyjny zwykle są znacznie wyższe wśród wykładowców i uczących się.

Rozwiązaniem kluczowym jest strategia kombinowana, w której występują przedsięwzięcia długofalowe właściwe dla państwowego systemu kształcenia oraz przedsięwzięcia krótkoterminowe, szybkie działania są bardziej relewantne do realizacji właśnie w segmencie kształcenia komercyjnego.

Przy sprzyjających warunkach i wsparciu ze strony państwa biznes jest w stanie dość szybko i na odpowiednim poziomie pomóc w rozwiązywaniu problemu

edukacji cyfrowej obywateli ukraińskich. Dla Ukrainy nowoczesne uczenie się sprawności cyfrowych nie jest już nowością, istnieje szereg skutecznych indywidualnych projektów, które mogą i powinny być wdrażane na poziomie państwowym, stać się masowymi, kształtować podstawy formalnego kształcenia i uzyskać wsparcie państwa. Dobrym przykładem są Akademia „Szag”, Unit Factory, Brain Academy i wiele innych. Wsparcie przez państwo komercyjnych dostawców usług edukacyjnych mogłoby sprzyjać wzrostowi prywatnych inwestycji w ten segment i pojawieniu się nowych usługodawców. Także w krótkim czasie istotnie zwiększyć zdolność komercyjnych usługodawców do obsługi większej liczby obywateli, tworzyć nowe programy kształcenia, uczynić je bardziej dostępnymi dla mniejszych ośrodków terytorialnych oraz udzielać obywatelom wsparcia finansowego.

Sprawności cyfrowe i kompetencje – to podstawa gospodarki cyfrowej. Obywatele Ukrainy już się znaleźli w świecie cyfrowym. Kolejny krok – to uczynić wszystko, aby ten świat był miejscem, gdzie mogą odnosić sukcesy.

Bibliografia

- Digital Economy and Society Index*, <https://digital-agenda-data.eu/datasets/desi/indicators/>.
- Digital Planet 2017: How Competitiveness and Trust in Digital Economies Vary Across the World*. Executive Summary, 2017, <https://sites.tufts.edu/digitalplanet/executive-summary/> (08.03.2019).
- Цифровая повестка Евразийского экономического союза до 2025 года: перспективы и рекомендации. Обзор* /Группа Всемирного банка. ЕЭК, 2017, s. 6, <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/dmi/SiteAssets/%D0%9E%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80%20%D0%92%D0%91.pdf/> (08.03.2019).
- Global Innovation Index 2018. Energizing the World with Innovation* /Ithaca, Fontainebleau, and Geneva. Cornell University, INSEAD, and the World Intellectual Property Organization, 2018, s. 430, http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf/ (08.03.2019).
- <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/press-room/press-release/2018/digital-transformation-of-ukrainian-economics.html/> (08.03.2019).
- Інноваційна Україна 2020: Національний доповідь* / за общ. ред. В.М. Гейца и др. НАН України. Київ 2015, s. 336, <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/87204/> (08.03.2019).
- Measuring the Information Society Report 2017*, vol. 1. International Telecommunication Union Place des Nations. CH-1211. Geneva 2017, s. 170, https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2017/MISR2017_Volume1.pdf/ (08.03.2019).
- The Global Information Technology Report 2016. Innovating in the Digital Economy* /World Economic Forum. Geneva 2016, s. 307, www.weforum.org/gitr/ (08.03.2019).

Galina Aleksandrowna Korolowa¹

ORCID: 0000-0002-7991-8492

Ludmiła Borysowna Parfionowa²

ORCID: 0000-0002-3847-8718

Algorytm w życiu społecznym i gospodarczym społeczeństwa

Streszczenie

W całym swoim życiu człowiek podejmuje wiele decyzji, warunki determinują jego życie, a w niektórych przypadkach także życie jego rodziny. Decyzje podejmowane na różnych etapach jego życia znacznie się różnią. Podejmując tę, czy inną decyzję człowiek opiera się na wiedzy, nabytych doświadczeniach lub na algorytmie, który proponuje mu społeczeństwo. Opracowania takich algorytmów podejmuje się także państwo, realizując praktyki paternalizmu. Dążenie do wypracowania podobnych algorytmów jest podyktowane pragnieniem społeczeństwa do uchronienia swoich obywateli przed negatywnymi skutkami niewłaściwie podjętych decyzji. Z reguły, ta grupa algorytmów jest zapisana w aktach ustawodawczych i normatywnych. Ocena skutków wprowadzenia algorytmów nie jest jednoznaczna. Z jednej strony państwo obniża ryzyko obywateli i społeczeństwa w sferach gospodarczej i społecznej. Negatywne oddziaływanie algorytmów na społeczeństwo, z reguły, nie jest rozważane. Uważa się, że jest ono nieznaczne. Ale rozpatrując odroczony efekt oddziaływania na społeczeństwo, ocena może być skorygowana.

Słowa kluczowe: decyzje ekonomiczne, algorytmy, paternalizm państwowy.

¹ Galina Aleksandrowna Korolowa – doc. dr nauk ekonomicznych, Katedra Finansów i Kredytu Jarosławskiego Uniwersytetu Państwowego im. P.G. Demidowa. Federacja Rosyjska, 150 000 Jarosław, ul. Sowietkaja nr 14, e-mail: gotik@inbox.ru/.

² Ludmiła Borysowna Parfionowa – prof. dr hab. nauk ekonomicznych, dziekan Wydziału Ekonomicznego, kierownik Katedry Finansów i Kredytu Jarosławskiego Uniwersytetu Państwowego im. P.G. Demidowa. Federacja Rosyjska, 150 000 Jarosław, ul. Sowietkaja nr 14, e-mail: decan@econom.uniyar.ac.ru/.

Algorithms in social and economic life of society

Abstract

In the process of life, a person makes many decisions that determine the conditions of his life, and in some cases, the life of his family. The level of complexity of such decisions at different stages of life is significantly different. Taking a decision, a person relies on knowledge, experience, or algorithm that society offers. The development of such algorithms is also assumed by the state, realizing the practice of paternalism. The desire to develop such algorithms is dictated by the desire of society to protect its citizens from the negative consequences of incorrect decisions. Usually, this group of algorithms is enshrined in legislative and regulatory acts. Evaluation of the effects of the introduction of algorithms is ambiguous. On one hand, the state reduces the risks of citizens and society in general in the economic and social spheres. The negative impact of algorithms on society, as a rule, is not considered. It is believed that it is small. But, considering the delayed effect on society, the assessment can be adjusted.

Keywords: economic solutions, algorithms, state paternalism.

Człowiek w całym swoim życiu jest otoczony przez innych ludzi. W procesie współdziałania z nimi zdobywa różne doświadczenia społeczne. W trakcie nabywania i uświadamiania sobie tych doświadczeń przebiega proces socjalizacji każdego człowieka. Przy czym, wspomniane doświadczenia, subiektywnie pojmowane, wywierają wpływ na kształtowanie światopoglądu człowieka, na jego zachowania. Jednocześnie człowiek, wchodząc w różne kontakty społeczne, spełnia funkcje nakładane na niego przez społeczeństwo. Ale ich realizacja przebiega z uwzględnieniem doświadczenia i wiedzy nagromadzonej przez człowieka. Zatem, rezultat działalności człowieka w ramach jego funkcji społecznej ma znamiona subiektywnie przewartościowanego doświadczenia osobistego. Rezultat takiej działalności będzie zmieniał także całe społeczeństwo, w którym istnieje i funkcjonuje dany człowiek.

Im wyższy jest poziom rozwoju społeczeństwa, tym wyższe wymogi stawia ono człowiekowi w zakresie jego wiedzy i nawyków. Współczesne społeczeństwo, będąc na dosyć wysokim poziomie rozwoju technologicznego i informacyjnego, zakłada, że każdy członek społeczeństwa jest w stanie podejmować decyzje w zakresie problemów dotyczących urządzania sobie życia, zdobywania profesjonalnej wiedzy i nawyków, gromadzenia majątku itp. W celu ułatwienia takich decyzji w społeczeństwie została opracowana i wdrażana wielka ilość algorytmów.

Często termin „algorytm” kojarzy się nam z niezwykle skomplikowanymi operacjami, związanymi z wielką ilością danych, z polityką światową i duży-

mi procesami biznesowymi (produkcjami). Nie mniej jednak algorytm – to zaledwie tylko ograniczona sekwencja kroków, wykorzystywana do rozwiązania jakiegokolwiek zadania. Algorytmy otaczają nas w życiu codziennym i praktycznie towarzyszą każdemu naszemu działaniu. Wszyscy posługujemy się różnymi algorytmami, gdy: dokonujemy płatności bezgotówkowych, uzyskujemy informację poprzez różne serwisy, rejestrujemy nasze prawa do różnych obiektów, potwierdzamy nasze kwalifikacje przy poszukiwaniu pracy i w wielu innych przypadkach.

Algorytmy różnią się pod względem złożoności oraz czasu trwania ich realizacji. Stały się one nieodłączną częścią życia każdego człowieka. „Pojęcie «algorytm» jest najczęściej odbierane jako część infrastruktury współczesnego świata i nieomal w charakterze źródła wiedzy praktycznej w życiu codziennym” (Гриффитс, Кристиан, 2019, s. 10).

Na poziomie życia codziennego przez algorytm rozumie się określoną sekwencję kroków, która powinna być realizowana w celu rozwiązania jakiegoś zadania.

Słowo „algorytm” pochodzi od łacińskiego tytułu podręcznika napisanego przez matematyka perskiego pochodzenia Muhammada ibn Musa al. Chuwariżmi (IX w. n.e.). Tytuł tego podręcznika brzmi: „Kitāb al.-jabr wa’l- mugābala” (*Krótką księgą o rachowaniu przez dopełnianie i równoważenie* – przyp. tł.). Współczesny termin „algebra” pochodzi od rozdziału tej księgi „al.-jabr” (Tamże, s. 10).

Algorytmy są różnie tworzone. Czasami człowiek samodzielnie formułuje algorytm na podstawie nabytych doświadczeń, jako skutek wielokrotnego wykonywania tej czy innej operacji. Przy czym tworzony algorytm może być akceptowalny tylko dla niego, natomiast może nie być do przyjęcia dla innych osób. Przykładem takich algorytmów mogą być algorytmy wykonywania różnych rodzajów prac domowych, planowania budżetu rodzinnego, planowania trasy podróży.

W niektórych przypadkach algorytmy tworzy państwo poprzez różne struktury aparatu państwowego. Algorytmy takie mają umocowanie w aktach ustawodawczych i normatywnych, a swoim działaniem obejmują całe społeczeństwo, to znaczy wyznaczają sekwencję działań wszystkim obywatelom i osobom prawnym. Tworzenie tej grupy algorytmów z reguły jest podyktowane koniecznością społeczną, a skłania do tego dążenie do uchronienia społeczeństwa przed negatywnymi skutkami niewłaściwie dokonanych operacji lub stworzenia minimalnych gwarancji bezpieczeństwa dla członków społeczeństwa. W istocie, chodzi o jeden z przejawów paternalizmu państwowego. Przez paternalizm rozumiemy ingerencję osób trzecich w wolny wybór człowieka

w imię jego dobra (Чубарова, 2017, s. 43). Na poziomie państwa paternalizm przejawia się ingerencją w decyzje podejmowane przez obywateli, dotyczące ich dobrobytu (w tym także kwestii kształtowania i wykorzystywania różnych rodzajów majątku). Dzisiaj paternalizm jest nierozzerwalną częścią polityki państwowej, prowadzonej zarówno w sferze ekonomicznej, jak i socjalnej. Dążąc do „przynoszenia korzyści” grupie osób lub całemu społeczeństwu, państwo aktywnie wykorzystuje władzę. Można długo się spierać o to, czy zasadny jest paternalizm z punktu widzenia ewolucji społeczeństwa, ale w dzisiejszych warunkach już praktycznie nie da się z niego zrezygnować. Problem z reguły tkwi w efektywności stosowanych praktyk współczesnego paternalizmu.

Rozpatrzmy zatem przyczyny i skutki opracowania algorytmów na przykładzie zmiany sposobu realizacji udziału osób fizycznych i prawnych w budownictwie mieszkaniowym w Federacji Rosyjskiej.

Budownictwo mieszkaniowe w Federacji Rosyjskiej ma wiele cech szczególnych. Źródła jego finansowania są następujące: środki własne osób fizycznych i środki osób prawnych (nabywców), środki spółek budowlanych i środki pożyczkowe sektora bankowego. Przy czym środki własne przyszłych właścicieli mieszkań stanowią około 80% wielkości inwestycji (Велесевич, Банки вместо ДДУ, <https://realty.rbc.ru/news/5a01cf9a9a794735447205df>, s. 1). Do połowy 2018 roku były one pozyskiwane na podstawie umów partycypowania w kosztach.

Wybór spółki budowlanej, analiza warunków umowy partycypacyjnej, kontrola realizacji procesu budowy wymagały od przyszłych właścicieli mieszkań znacznego zakresu wiedzy, umiejętności i nawyków prognozowania rozwoju wydarzeń. Oprócz tego, proces podejmowania decyzji, a następnie zawierania umowy partycypacyjnej wiązał się ze znacznym stresem dla człowieka.

Słoność do nieprzemyślanych, ryzykownych i spontanicznych działań w sytuacji napięcia i stresu – to cecha charakterystyczna dla zachowań konsumenckich przy zawieraniu umów partycypacyjnych i przeprowadzania operacji hipotecznych. Jest to zdeterminowane przez wiele okoliczności:

- niedostępność części informacji o realnym stanie finansowym spółek budowlanych;
- procesy inflacyjne w okresie budowy;
- pojawienie się nieprzewidzianych kosztów przy zawieraniu umowy z wykorzystaniem kredytowania hipotecznego (na przykład: prowizje, ubezpieczenie życia i zdrowia pożyczkobiorcy);
- sporadyczność i złożoność dokonywanej operacji dla konkretnej osoby. Dla niektórych osób taka operacja może być jedyną w życiu;
- wysokie koszty transakcji (szczególnie w porównaniu ze średnimi dochodami miesięcznymi).

W warunkach ograniczonych zasobów finansowych i przy braku stabilnego źródła środków, większość obywateli dokonuje podobnych operacji nie w momencie najbardziej właściwym z punktu widzenia sytuacji rynkowej, ale wtedy, gdy pojawiają się fundusze lub dostęp do nich. Istnienie mechanizmu budownictwa partycypacyjnego i kredytowania hipotecznego pozwala człowiekowi wyeliminować problem jednoczesnego wniesienia całej kwoty, niezbędnej do nabycia mieszkania. Pozorna łatwość techniczna zawarcia transakcji popycha konsumenta do dokonywania operacji bez uwzględnienia konkretnych warunków rynkowych, zaistniałych w branży w ogóle lub w konkretnym regionie.

Instrument budownictwa partycypacyjnego okazał się bardzo pożądanym. Dał on możliwość nie tylko nabycia mieszkania ze stopniową spłatą jego wartości, ale stworzył też nowy rodzaj zarobku. Inwestując pieniądze w budownictwo partycypacyjne w początkowym stadium budowy, udziałowiec mógł liczyć na zyski rzędu 20–40% od zainwestowanych środków przy późniejszej sprzedaży gotowego mieszkania. Co prawda, warunkiem takiego zysku jest pomyślne zakończenie budowy.

O popularności danego instrumentu świadczy liczba umów partycypacyjnego udziału, zawartych w Federacji Rosyjskiej na koniec 2018 roku – ponad 1 milion. Ogólna kwota inwestycji, z uwzględnieniem początkowych wpłat z tytułu umów, wynosi 3,5 biliona rubli (Tamże, s. 3). Przy istniejącym mechanizmie finansowania uczestnicy budownictwa partycypacyjnego wpłacali pieniądze bezpośrednio na konta spółki budowlanej. Ta ostatnia od razu wykorzystywała je na bieżące operacje. Jeżeli w procesie budowy w spółce powstawały problemy finansowe, wtedy wzrastało ryzyko, że udziałowcy nie odzyskają swoich środków. Prawo do własności zbudowanych mieszkań udziałowcy budownictwa partycypacyjnego otrzymywali dopiero po odbiorze obiektu. Okres między podpisaniem umowy a przekazaniem gotowego mieszkania wynosił od pół roku do kilku lat. Z różnych powodów nie wszystkie rozpoczęte budowy obiektów byłyby zakończone.

Według danych Ministerstwa Budownictwa Federacji Rosyjskiej, ponad 800 obiektów ma problemy z zakończeniem budowy, zostały naruszone prawa ponad 29 tysięcy osób. Przy wystąpieniu problemów „oszukani udziałowcy” są zmuszeni do szukania pomocy w rozwiązaniu problemów wynikających ze swoich umów. Część z nich musi poszukiwać dodatkowych środków, aby dokończyć budowę mieszkania samodzielnie. Czasami do rozwiązania podobnych problemów są wykorzystywane środki z budżetów różnych szczebli.

W 2018 roku podjęto decyzję o zmianie finansowania budownictwa mieszkaniowego przez obywateli (Федеральный Закон ..., <http://www.consultant.ru/>

document/cons_doc_LAW_51038). Dążąc do ochrony pieniędzy udziałowców państwo rozdzieliło dwa procesy: proces finansowania budowy i proces rozliczania obywateli ze spółkami budowlanymi. Wprowadzono narzędzia służące do rozdzielenia tych procesów. Pojawiły się rachunki w upoważnionych bankach – escrow. Z wprowadzeniem nowego algorytmu finansowania budownictwa partycypacyjnego zmienił się tryb dostępu do środków obywateli przez spółki budowlane. Przy wnoszeniu środków przez udziałowców na rachunki escrow dla firm budowlanych pojawiła się możliwość zaciągania kredytu w upoważnionym banku pod budowany obiekt. Dostęp do pieniędzy udziałowców spółka uzyskuje dopiero po zakończeniu budowy. Jeżeli z jakichś powodów budowa nie została zakończona i obiektu nie oddano w terminie, obywatele mają prawo zażądać zwrotu środków, wcześniej zdeponowanych na rachunkach bankowych.

Jednocześnie państwo wprowadziło szereg przedsięwzięć, które zapewniają zwrot środków pieniężnych obywateli oraz ich ochronę przed pewnymi rodzajami oszustw. Do takich działań należą:

- kontrola docelowego wydatkowania środków obywateli (dokonuje się powiązania ich z jednym budowanym obiektem). Firmy budowlane tracą możliwość wydatkowania środków uzyskanych na budowę jednego obiektu na finansowanie innych budów;
- środki obywateli na rachunkach escrow podlegają ubezpieczeniu;
- państwo wypracowuje szereg wymogów wobec spółek budowlanych, zajmujących się budownictwem mieszkaniowym (na przykład posiadanie kapitału własnego w wysokości nie mniejszej niż 10% wartości budowanego obiektu);
- system powiązania escrow rachunków z obiektem uniemożliwia powtórny sprzedaż mieszkań;
- brak możliwości wnoszenia zmian dotyczących przeznaczenia pomieszczeń w budowanym obiekcie w trakcie budowy, co nie pozwala na przeznaczenie pomieszczeń niskiego parteru według własnego uznania spółek budowlanych itp.

Skutki stworzenia i wprowadzenia nowego algorytmu należy rozpatrywać w sferze gospodarczej i społecznej w różnych horyzontach czasowych. Efekt będzie zauważalny w perspektywie zarówno krótko- jak i długoterminowej.

Jednym z rezultatów wprowadzenia nowego mechanizmu finansowania będzie doprowadzenie do zwiększenia zależności branży od sektora bankowego. Przy czym małe i średnie pod względem wielkości budownictwa firmy budowlane mają niewielkie szanse uzyskania niezbędnego finansowania. Wątpliwe jest

też, czy banki zrezygnują z systemu zastawu. A niektóre spółki posiadają niewiele majątku atrakcyjnego dla banków. Nakłady budowniczych na wnoszenie projektów nieuchronnie wzrosną z powodu płatności odsetek za udzielone finansowanie. A zatem, wartość budowanych mieszkań dla obywateli-udziałowców także wzrośnie. W wielu przypadkach różnica między ceną mieszkania dla takiego udziałowca, który przystąpił do projektu w początkowym etapie, a ceną rynkową będzie nieznaczna. Nikt nie może dać gwarancji, że będzie ona osiągać poziom cen rynkowych lub przewyższać go. Inwestorzy, którzy podążyli za zyskiem z budowy i późniejszej sprzedaży mieszkań, zaczną poszukiwać nowych wariantów zainwestowania wolnych środków. Atrakcyjność takiego sposobu nabywania mieszkań zdecydowanie się obniży. Skutki dla branży ogółem nie będą długo czekać, spadnie popyt na mieszkania w budowanych obiektach, tempo rozwoju branży w najbliższej perspektywie obniży się. Dość trudno przewidzieć tendencje w perspektywie długofalowej. W dużym stopniu będą się one kształtować pod wpływem czynników makroekonomicznych.

Dążenie do stworzenia dodatkowych gwarancji dla obywateli, uczestniczących w budownictwie partycypacyjnym, doprowadziło do zakazu wnoszenia zmian do dokumentacji projektowo-kosztorysowej obiektu. Większość spółek budowlanych korzysta z typowych projektów, które nie są przywiązane do konkretnej działki budowlanej. W rezultacie, w trakcie budowy spółki napotykają na różne problemy o charakterze technicznym i technologicznym, wymagające wniesienia zmian do dokumentacji projektowej. Zgodnie z normami ustawy, taka korekta staje się niemożliwa. A zatem, także niemożliwe będzie zakończenie budowy. Zaś budowa według indywidualnych projektów, opracowanych dla konkretnych działek, podroży wartość metra kwadratowego.

Według ocen ekspertów, generalnie na rynku zaobserwuje się wzrost cen metra kwadratowego o 20–40% (*Российский статистический ежегодник*, 2018, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/).

Oprócz tego ustawa przewiduje zwrot środków pieniężnych inwestorów w przypadku niedotrzymania terminu oddania obiektów budownictwa mieszkaniowego, w wysokości faktycznego wkładu. W istocie, przy przeciętnym okresie trwania budowy od 1,5 do 3 lat udziałowcy w tym okresie finansują banki poprzez zerowe odsetki od depozytów. Podwójną korzyść czerpią zatem upoważnione banki z wprowadzenia nowego schematu finansowania: z jednej strony tworzy się kolosalne zapotrzebowanie na zasoby finansowe, a z drugiej – udostępnia się bezpłatne zasoby finansowe, którymi banki mogą dysponować praktycznie dowolnie. Minimalne jest prawdopodobieństwo zażądania ich wydania z escrow rachunków przed nadejściem terminu oddania obiektu.

W sferze socjalnej wprowadzany algorytm jest przesunięty w czasie. Pierwszy efekt będzie zauważalny w ciągu kilku miesięcy, ale najwyraźniej będzie widoczny dopiero po latach. Jest to związane z właściwościami tych stanów społecznych, które realizuje człowiek w całym swoim życiu: rodzic, dorosły i dziecko. W statusie rodzica człowiek działa zgodnie z założeniami otrzymanymi z zewnątrz, przede wszystkim od rodziców. Status dorosłości nie zależy od wieku człowieka. Jest on ukierunkowany na krytyczną percepcję bieżącej rzeczywistości. Człowiek w tym stanie jest nastawiony na otrzymywanie obiektywnej informacji. On nie tylko przyswaja sobie rezultaty obserwowanych procesów, wyodrębnia podstawowe czynniki oddziałujące na przebieg procesu i jego wynik, lecz także określa główne ryzyka i ocenia je. Na etapie dziecka działają bodźce, pojawiające się w sposób naturalny. Stan ten jest bezpośrednio związany z rozwojem twórczego aspektu osobowości.

Przy podejmowaniu efektywnych decyzji ekonomicznych najważniejsze są nawyki nabywane w drugim stadium – w stanie dorosłości. Dążąc do uchronienia członków społeczeństwa przed różnymi ryzykami i zagwarantowania im zwrotu zasobów, zainwestowanych w tę czy inną operację, państwo „myśli” za człowieka, proponując mu tylko możliwy wariant jego zachowania. Konieczność oceny ryzyka i głównych czynników praktycznie zanika lub jest mocno zaniżona. Człowiekowi niedysponującemu całą pełnią wiedzy i nawyków niezbędnych do dokonywania operacji, podążanie za zaproponowanym algorytmem niewątpliwie daje przewagę. Nie popełnia on błędów, które z dużą dozą prawdopodobieństwa mogą doprowadzić do utraty majątku w dowolnej formie. Osoby posiadające niezbędną wiedzę mogą wykorzystać dany algorytm do uzyskania dochodu powyżej rynkowego, w sposób nieuzasadniony ryzykując przy dokonywaniu operacji. Wysokie ryzyko niczym nie zagraża: państwo tworzy algorytm bez uwzględniania przemyślanego lub nieprzemyślanego ryzyka. W odroczonej perspektywie prowadzi to do obniżenia aktywności ekonomicznej społeczeństwa i utraty zdolności dostrzegania i oceny ryzyka przy podejmowaniu decyzji.

Niestety, efekt ten praktycznie nie jest brany pod uwagę przy opracowywaniu wciąż nowych algorytmów. Życie w ramach narzuconych algorytmów prowadzi do obniżenia zdolności niestandardowego myślenia, a zatem, do spowolnienia rozwoju całego społeczeństwa. Poszukiwanie równowagi między stworzeniem mechanizmu gwarancji a stymulowaniem aktywności członków społeczeństwa – to jeden z problemów społecznych, ekonomicznych i prawnych.

Bibliografia

- Чубарова, Т.В. (2017). Патернализм в современном обществе: от продуктовых карточек до безусловного дохода. *Общественные науки и современность*, 6.
- Велесевич, С. *Банки вместо ДДУ: как новая схема продажи жилья изменит рынок новостроек*, <https://realty.rbc.ru/news/5a01cf9a9a794735447205df/> (dostęp: 19.03.2019).
- Федеральный Закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 30.12.2004 № 214-ФЗ, http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038/ (dostęp: 19.03.2019).
- Гриффитс, Т., Кристиан, Б. (2019). *Алгоритмы для жизни: Простые способы принимать верные решения*. Москва: Альпина Паблишер, <https://www.litmir.me/br/?b=586402&p=1/> (dostęp: 19.03.2019).
- Российский статистический ежегодник. 2018*: Стат. Сб./Росстат (2018). Москва, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/ (dostęp: 19.03.2019).

Wiktor Walentynowicz Kaszycyn¹

ORCID: 0000-0001-5023-9034

Najnowsze technologie we współczesnej gospodarce: wyzwania i rzeczywistość

Streszczenie

Artykuł został poświęcony aktualnym problemom ewolucji ekonomicznej gospodarki światowej w ostatnich 250 latach z punktu widzenia stymulujących motywów jej rozwoju. Szczególną uwagę poświęcono kategorii „ładu technologicznego” w systemie rozwoju sił wytwórczych oraz sześć etapów jego modyfikacji. W centrum odpowiednich systemów technologicznych są rozpatrywane wiodące technologie, których pojawienie się i funkcjonowanie spełnia rolę organizacyjną i stymulującą w rozwoju technologicznym i ekonomicznym. Zwrócono uwagę na dylemat przejścia do kolejnego – szóstego etapu systemu technologicznego oraz na możliwości wielu krajów i ich ugrupowań na zdobycie przywództwa w tym przechodzeniu. Generalnie, w artykule dokonano aktualizacji wpływu postępu naukowo-technicznego na zmianę relacji pracy uprzedmiotowionej i realnej oraz na problemy z nich wynikające.

Słowa kluczowe: rozwój ekonomiczny, siły wytwórcze, stosunki produkcji, system technologiczny, wiodące technologie.

The latest technologies in the modern economy – challenges and reality

Abstract

This article is dedicated to current problems of the economic evolution of the world economy during the last 2.5 centuries in terms of its development motivations. The focus is on the category of “technological structure” in the system of development of the productive forces

¹ Wiktor Walentynowicz Kaszycyn – prof. dr, Katedra Teorii Ekonomicznych i Gospodarki Światowej Państwowego Uniwersytetu Morskiego im. Admirała F.F. Uszakowa. Federacja Rosyjska, Krasnodarskij Kraj, 353 918 Noworosyjsk, Prospekt Leninskij nr 93, e-mail: Kash_vic@mail.ru.

and its six stages of modification. Locomotive technologies, the phenomenon and functioning of which play an organizing and compelling role in technological and economic development, are considered in the core of the corresponding technological structures. The focus is on the dilemma of the transition to the next sixth technological order today and the possibilities of a number of countries and their groups in seeking leadership in this transition. In general, the article highlights the impact of scientific and technological progress on the change in the ratio of living and materialized labor and the problems arising in this regard.

Keywords: economic development, productive forces, production relations, technological structure, locomotive technologies.

W ostatnim dwudziestoleciu we współczesnych naukach ekonomicznych w dużym stopniu potwierdzono aktualność i skuteczność teorii powstania, rozwoju i zmiany systemów technologicznych w światowej ewolucji ekonomicznej (zwłaszcza grupa autorów na czele z członkiem akademii nauk S.J. Głaziewem). Mając na uwadze stymulującą rolę siły wytwórczej w rozwoju ekonomicznym, teoria ta wyjaśnia i dzieli na okresy system światowego rozwoju kapitalistycznego poprzez wysunięcie na plan pierwszy stymulujących technologii systemowo-rewolucjonizujących produkcję społeczną i tym samym nadających jej pewien dynamizm rozwojowy.

Rysunek 1. Okresowa zmiana systemów technologicznych w światowym rozwoju techniczno-ekonomicznym

Legenda: 1 – początek rozwoju technologii; 2 – okres szerokiego rozpowszechnienia; 3 – koniec fazy szybkiego rozwoju. Cyfry rzymskie oznaczają systemy i odpowiednie technologie stymulujące: I – maszyny włókiennicze; II – silnik parowy; III – silnik elektryczny; IV – silnik spalinowy; V – komponenty mikroelektroniczne; VI – nanotechnologie, energetyka słoneczna i jądrowa.

Źródło: Глазьев, 2016, s. 192.

Każdy z sześciu wyżej przedstawionych etapów zmiany systemów technologicznych jest realizowany wewnątrz siebie poprzez kryzys strukturalny, rewolucję technologiczną, wielkie wstrząsy i rewolucję rynków światowych, występując kolejno we wzorach D-D', D-T-D' i wywołując kolejny cykl akumulacji kapitału (Hiszpańsko-Genueński, Holenderski, Angielski, Amerykański, Azjatycki. Wersja: D. Arrigi i S. Głaziewa – zob. Глазьев, 2016, s. 188).

Adekwatnie do wymienionych formuł D-D' i D-T-D', po okresach wstrząsów finansowych następują okresy stabilnego rozwoju materialnego. Krystalizuje się i nabiera kształtu cała powłoka polityczno-ekonomiczna, obejmująca stosunki gospodarcze, kulturalne i polityczne, zawierając w sobie określony obiektywizm naukowy.

„Z punktu widzenia nauk ekonomicznych społeczeństwo współczesne od społeczeństwa tradycyjnego odróżnia postęp naukowo-techniczny (PNT), który stał się głównym czynnikiem rozwoju gospodarczego. Przypada na niego 90% wzrostu produkcji społecznej i dobrobytu, a zaledwie 10% na czynniki tradycyjne – pracę, kapitał i zasoby naturalne. Czynniki tradycyjne wciąż się przekształcają pod wpływem tegoż postępu naukowo-technicznego. Warunek ten spełnia się również dziś, na etapie postmodernizmu, podobnie jak miało to miejsce w epoce modernizmu. Za historyczną granicę, determinującą przejście od społeczeństwa tradycyjnego do społeczeństwa nowoczesnego, uznajemy rewolucję przemysłową. Zatem do gospodarki przeszłości zaliczymy okres przed nią, a w gospodarce przyszłości – nowy system technologiczny i mikrogospodarczy, przejście do których dokonuje się obecnie” (Tamże, s. 37).

Obecnie, w kontekście globalnego przejścia ludzkości do szóstego systemu technologicznego, opierającego się na nano-, biotechnologiach i technologiach nowej energetyki, przeżywając w przedziale lat 2008–2020 wielkie wstrząsy azjatyckiego cyklu akumulacji kapitału, faktycznie znaleźliśmy się na początku jego długotrwałej fazy (do 2044 roku) – ekspansji materialnej stabilnego rozwoju. Jednakże ekonomika prezentuje, szczególnie pod względem mikrogospodarczym i historyczno-ewolucyjnym, proces inercyjny. W poprzednich systemach technologicznych, częściowo transformując się i reprodukując na bazie każdego nowego systemu technologicznego, przybierają nowe oblicze i odgrywają nową rolę. Dlatego każda kombinowana zawilgość przyszłego rozwoju obligatoryjnie zakłada uwzględnienie poprzednich systemów w przyszłym rozwoju gospodarczym, jako minimum w krajach demonstrujących potencjał przywódczy w najbliższej przyszłości.

Jest to ważne również dlatego, że od kombinacji systemów, w wiodącym w przyszłości reprodukcyjnym konturze makroekonomicznym, w dużym stopniu będzie zależeć zarys przyszłych aliansów ekonomicznych i ugrupowań.

Obecnie, na przykład w gospodarce Stanów Zjednoczonych Ameryki występuje maksymalnie korzystne połączenie sfery mikroelektroniki (V system) z najnowszymi sferami nano-, bio-, a nawet najnowszej energetyki (VI system), ale istnieje dosyć poważna luka w dziedzinie silników elektrycznych (III system) i silników spalinowych (IV system), ich produkcja w ostatnich 40 latach była dyslokowana za granicę. W przemyśle rosyjskim na odwrót, potencjały III i IV systemu technologicznego pozostają nadal wysokie. Jednocześnie mikroelektronika (V system) znalazła się w głębokiej zapaści w okresie po reformach, a technologie VI systemu prezentują stabilną dynamikę i perspektywiczny wzrost. Natomiast w gospodarce chińskiej, mimo zrównoważenia III, IV, V i VI systemów, jest zauważalny kryzys „przeformowania rynków”, pewien zwrot od ukierunkowanego na eksport rynku technologicznego (Stany Zjednoczone Ameryki, Unia Europejska itd.) ku rynkowi wewnętrznemu i jego zrównoważeniu, chociaż USA i Rosji być może dotyczy to w mniejszym stopniu.

Tabela 1. Relacje systemów w gospodarkach potencjalnych krajów liderów

Kraj	System technologiczny					
	I	II	III	IV	V	VI
USA	0%	3%	7%	>20%	60–65%	5–7%
Rosja	0%	3%	30%	>50%	15–25%	1–2%
Chiny	0%	7%	20%	>30%	> 30%	3%

Źródło: Кашицын, 2017, s. 21.

A zatem, wielkość i głębokość dysproporcji i sprzeczności, nagromadzonych obecnie w gospodarce światowej, są takie, że tradycyjne sposoby i mechanizmy ich rozwiązania mimo wszystko kończą się niepowodzeniem. I na razie za wcześnie, aby mówić o zakończeniu okresu turbulencji, wielkich wstrząsów, mknącego całym pędem etapu azjatyckiego cyklu akumulacji kapitału. Zbyt wcześnie mówić dlatego też, że bez względu na coraz większą oczywistość koncentracji zarządczych mechanizmów podmiotowych w krajach, mających potencjał przechodzenia do nowego systemu technologicznego, do aktywizacji funkcjonowania ich rynków wewnętrznych i tym samym do poszukiwania wariantów modelowania rozwoju gospodarczego na nowych, strukturalnych zasadach technologicznych, kontynuują one poszukiwanie panaceum na stymulowanie rozwoju gospodarczego rudymmentarnie, tradycyjnymi sposobami, z reguły opierając się na zasobach i źródłach zewnętrznych.

Wydawałoby się, że całkiem niedawno, po *default* 1998 roku, gdy nagle rynek wewnętrzny Rosji uzyskał możliwość „złapania oddechu”, aktywnie dokonał samouruchomienia z powodu gwałtownego spadku kursu rubla i „po szybkim wzroście lat 1999–2000 (gospodarka Rosji wzrosła mniej więcej o 94% w tym okresie) tempo wzrostu gospodarki rosyjskiej gwałtownie się spowolniło. W latach 2009–2017 gospodarka rosyjska już rozwijała się. Według danych Rosstatu wzrost wynosił sumarycznie 5%. Chociaż istnieje wielka pokusa przypisania tego spowolnienia jakimś czynnikiem specyficznym – światowemu kryzysowi finansowemu 2008 roku, konfliktom zagranicznym, spadkowi cen ropy naftowej, przyczyny spowolnienia raczej mają charakter strukturalny i mogą być długofalowe” (Замулин, Сонин, 2019, s. 32). Podtrzymanie „ożywienia po katastrofalnym spadku z lat 90. XX wieku” wyrażnie się nie udało (Tamże, s. 33) i raczej nie uda się w przyszłości, ponieważ polityka udziału w „globalnych łańcuchach wartości”, orientacja na bezpośrednie inwestycje zagraniczne często ze szkodą dla aktywowania wewnątrzrynkowej transmisji inwestycyjnej, a tym bardziej w warunkach totalnych sankcji i ograniczeń technologicznych, nierozważna liberalizacja zagranicznych powiązań gospodarczych (szczególnie kredytowo-pieniężnych), prowadzą nie do stymulowania rozwoju, lecz do jego ograniczania i blokowania. I tu „najwyraźniej uwidacznia się dynamika bezpośrednich inwestycji zagranicznych, których napływ w 2018 roku spadł do kwoty 1,9 miliardów dolarów w porównaniu z 27,1 miliardów dolarów w 2017 roku [...] wówczas przyrost depozytów ludności w rublach w latach 2002–2018 zwiększył się o 1,87 razy” (May, 2019, s. 21). Pieniądze banków i pieniądze ludności nadal były w obrocie na rynkach finansowych, zamiast zamieniać się w inwestycje w sektorze produkcyjnym.

Dążenie Stanów Zjednoczonych Ameryki, aby zostać wielkim mocarstwem ekonomicznym, dzięki przywróceniu utraconego przemysłowego potencjału technologicznego III i IV systemu na rynek wewnętrzny kraju, także przebiega opornie, ponieważ najczęściej dokonuje się albo antysystemowymi metodami w gospodarce światowej, albo w skrajnym przypadku za pośrednictwem rygorystycznego protekcjonizmu, sankcji i silnej presji na partnerów – konkurentów.

Odnosząc się do Chin, to nawet z uwzględnieniem ich nagromadzonego kolosalnego industrialnego potencjału systemowego i utrzymującego się wysokiego tempa rozwoju (6,9%), jest im nadal trudno manewrować nawet w statusie industrialnego warsztatu świata, ponieważ z mechanizmem generowania innowacji w przodującym VI systemie technologicznym, jeszcze długo będą pozostawać problemy kreatywności. Dylemat przejścia gospodarki światowej do nowego VI systemu technologicznego zaostza się nie tylko przez wyżej wymienione problemy Stanów Zjednoczonych Ameryki, Chin i Rosji,

ale i przez turbulencyjną zmienność takich jeszcze niedawno potężnych ugrupowań ekonomicznych, jak Unia Europejska, która pod względem łącznych wskaźników makroekonomicznych nadal pozostaje w czołówce gospodarki światowej. Jednakże istniejące zakłócenia jakościowego procesu integracyjnego w Unii Europejskiej w ostatnich 30 latach doprowadziły do istotnego zróżnicowania wskaźników progowych krajów europejskiego ugrupowania ekonomicznego, a nawet do wzrostu niebezpieczeństwa jego rozpadu. Przyczyn czynników i niepowodzeń w integracji, jak w każdym złożonym procesie, jest tu wiele. Ale chyba najważniejsza przyczyna tkwi w samym zarządzaniu UE, częściowo w okresowo zaostrzających się sprzecznościach między instytucjami zarządzania Unią a interesami państw członkowskich.

W rezultacie zróżnicowanie rynków, sprzeczności interesów coraz bardziej blokują dążenie do homogeniczności danej przestrzeni gospodarczej, doprowadzeniu jej do wspólnego mianownika ekonomicznego i do niwelowania wskaźników ekonomicznych. Stąd wynikają ruchy separatyzmu, zarówno wewnątrz krajów – liderów, jak i aktualność wyjścia z Unii nawet takich potężnych krajów wiodących, jak Wielka Brytania. Oczywiście, Unii Europejskiej raczej wystarczy doświadczenia i sił, aby przezwyciężyć wspomniane rozłamy w rozwoju, ale w podobnej bifurkacji ekonomicznej problematyka przejścia do nowego systemu technologicznego jako minimum przestaje być pierwszoplanowa. Na pierwszym planie obiektywnie znajduje się problem harmonizacji samej UE poprzez optymalizację procesu zarządzania integracją. W każdym razie przejście do nowego stanu jakościowego będzie wymagało od całej gospodarki światowej poszukiwania nowych form i nowych relacji przy wkraczaniu na nową technologiczną i polityczno-ekonomiczną trajektorię rozwoju. Pojawiają się nowe kompromisy, nowe sojusze i nowe ugrupowania, nowa artykulacja problemów i sposoby ich rozwiązywania. W tym celu z pewnością będzie przede wszystkim konieczne poszukiwanie zrozumienia dla prawidłowości i trendów, zarówno w całej gospodarce światowej, jak i problemów związanych z przejściem do nowego systemu technologicznego i do skutków tego przejścia.

I tutaj, prawdopodobnie, sztandarowym problemem będzie kwestia relacji pracy żywej i uprzedmiotowionej, urzeczywistnionej w towarze, do granic zaostrzonym zarówno przez postęp naukowo-techniczny w ogóle, jak i szczególnie przez obecny etap, związany z nowym systemem technologicznym, co właśnie stanowi istotę współczesnego pojęcia „nowy technologizm”. Analizując najnowszy technologizm, oprócz wszystkiego innego, w kontekście funkcjonalnym jako logiczną konsekwencję ewolucji ekonomicznej sił wytwórczych w ostatnich 100, a szczególnie 50 latach, można stwierdzić, że o ile w danym okresie nastąpiła epokowa zmiana głównego warunku rozwoju rewolu-

cji naukowo-technicznej i produkcji (od wzrostu podziału pracy do wielkiej syntezy integralnej), to i na miarę epoki intensywnie zmieniało się wzajemne powiązanie człowieka-socjumu i materialnych czynników produkcji w rozwoju sił wytwórczych. W tradycyjnej statystyce efekt ten przejawiał się w wyraźnie przyspieszającym wzroście sfery usług i redukcji realnego sektora w strukturze PKB i dochodzie narodowym. To znaczy, zarysowało się katastrofalne niebezpieczeństwo zwiększającego się oderwania człowieka-socjumu od produkcji, którego produktem właśnie jest historycznie człowiek-socjum.

W rozwiązaniu tej sprzeczności można zaproponować bardziej wnikliwe przyjrzenie się wzajemnym powiązaniom usług produkcyjnych i nieprodukcyjnych oraz zarządzaniu przez państwo tą wzajemną zależnością. To znaczy, jeżeli w sferze usług, zwiększającej się w stosunku do sektora realnego, udział usług produkcyjnych znacznie narasta, to więc człowieka-socjumu z produkcją nie tylko nie maleje, a na odwrót zwiększa się, ale w nowej upośrednionej formie. Dlatego merytoryczny efekt wymywania się człowieka-socjumu z procesu produkcji powinien zostać wyeliminowany za pośrednictwem aktywizacji systemu usług produkcyjnych i odpowiedniego zatrudnienia, kwalifikacji i profesjonalizmu, ale w zasadniczo nowych upośrednionych formach. Jednakże w danym kluczu niezwykle ważne jest znalezienie nowej jakości środowiska ekonomicznego, generowanego przez rynek wewnętrzny, a zatem nowej jakości państwa tworzącego nowe właściwości systemu zarządczego.

Bezalternatywne masowe uwolnienie żywej pracy, związane z rozwojem nowego technologizmu prawdopodobnie jest niezależne od efektywności działań społecznych, państwowych, biznesowych, międzynarodowych i będzie wymagać wiele sił w poszukiwaniu mechanizmów równowagi między nową produkcją a nowymi potrzebami, między przemysłem a sferą usług, między optymalizacją struktury zatrudnienia a stosunkiem do bezrobocia. Ogólnie rzecz biorąc, po nowemu należy podejść do problemów kształcenia, ochrony zdrowia, mechanizmu generowania kapitału ludzkiego.

Oczywiście, że trzeba będzie głębiej i bardziej rzeczowo wniknąć w sam mechanizm reprodukcji kapitalistycznej, który „nie ogranicza się tylko do konstatacji konieczności zwiększenia popytu zagregowanego w połączeniu z reformowaniem sfery finansowej. Ważne jest uwzględnienie istnienia głębszej przyczyny, uwarunkowanej rozwiązaniem sytuacji z nadmierną akumulacją kapitału, opartą na problemie realizacji wartości dodanej, na podstawie której kształtuje się zarówno stopa, jak i wielkość zysku jako zasadniczego celu przedsiębiorczości kapitalistycznej” (Рязанов, 2019, s. 339).

Chodzi tu o to, że sama logika rewolucji naukowo-technicznej ma charakter dualistyczny. A same w sobie rewolucje – przemysłowa i naukowo-techniczna

przynoszą nie tylko postęp i dobro, ale i bardzo poważne skutki zarówno dla człowieka, jak i dla ludzkości ogółem. Wszystkie ostatnie rewolucje, związane z robototekniką, komputeryzacją, IT-technologiami, Internetem – czyli współczesna rewolucja cyfrowa, są pośrednio związane z produkcją i konsumpcją. A tam często występują konsekwencje nie do zaakceptowania, zarówno przez człowieka, jak i generalnie przez społeczeństwo. Dlatego nauki ekonomiczne poważnie podeszły do dylematu paradygmalnego przewartościowania swojego bytu. W przeciwnym przypadku może powstać dysonans egzystencjalny między nimi a dylematem bytu ludzkości.

Oczywiście, jeśli podchodzimy do problematyki bieżącej efektywności ekonomicznej przez pryzmat efektywności makroekonomicznej i mikroekonomicznej, podobnie jak i do ich wzajemnego powiązania, możemy skonstatować, że w retrospektywie ostatnich 2–3 lat, gdy wzrost gospodarczy w Rosji wynosił 1,5–2%, a w Polsce 4–5%, to pokusa niedostrzegania poprzednich zmian technologicznych w najbliższych latach jest duża. Jednakże, jeśli popatrzeć na dynamikę miesięcy w ostatnim roku, to w Polsce PKB i produkcja przemysłowa lokują się między 0 i 1,5% (Rosstat, 2018, s. 3). Ale i w Rosji, po uściśleniu przez Rosstat wyników 2018 roku, wskaźniki wzrostu zostały obniżone z 2% do 1,8%, co jest także niższe niż w ostatnich dwu latach.

Ponadto, jeśli popatrzeć uważnie na potencjały Rosji i Polski, które niezależnie od wielkości, są w pełni porównywalne w gospodarce światowej, to nie można nie zauważyć, że możliwości korzyści wzajemnych i wzajemnego uzupełniania towarowego są bardziej niż perspektywiczne. Na przykład, obrót towarowy w XXI wieku mimo wszystko przedstawia akceptowalny poziom (tabela 2).

Tabela 2. Obrót towarowy Rosji i Polski w mln euro*

Lata	2000	2010	2015	2016	2017
Obrót towarowy	5 168	20 762	13 765	13 108	16 553

* Obliczono na podstawie wielkości handlu zagranicznego jako sumy eksportu i importu.

Źródło: Eurostat 2019, s. 581.

Jednocześnie, z uwzględnieniem wzajemnych korzyści nic nie przeszkadza wielokrotnie zwiększać obrót towarowy i tym samym, choćby częściowo, pozytywnie wpływać na makroekonomiczne wskaźniki w obu krajach.

Ale bezwzględnie głównymi w najbliższych latach mogą i powinny być konceptualne, międzynarodowe próby poszukiwania odpowiedzi na przyszłe wyzwania nowego technologizmu, w tym również na zasadach dwustronnych.

Bibliografia

- Eurostat (2019). *Eurostatistics – Data for short-term economic analysis – 2019 edition – 5/2019*, <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-statistical-books> (dostęp: 30.05.2019).
- Глазьев, С.Ю. (2016). *Экономика будущего. Есть ли у России шанс?* Москва: Книжный мир.
- Глазьев, С.Ю. (2018). *Рывок в будущее. Россия в новых технологическом и мирохозяйственном укладах*. Москва: Книжный мир.
- Кашицын, В.В. (2017). Россия в современном мировом хозяйстве и абрис методологии её потенциального выхода на траекторию развития. В: *Глобальная экономика в 21 веке: диалектика конфронтации и солидарности. Сборник научных трудов*. Краснодар: Научно-исследовательский институт экономики Южного федерального округа.
- Мау, В.А. (2019). Национальные цели и модель экономического роста: новое в социально-экономической политике России в 2018–2019 гг. *Вопросы экономики*, 3.
- Рязанов, В.Т. (2019). *Современная политическая экономия: перспективы неомарксистского синтеза*. СПб.: Алетейя.
- Росстат (2018). *Российский статистический ежегодник 2018: Стат. сб.* Москва: Росстат.
- Замулин, О.А., Сонин, К.И. (2019). Экономический рост: Нобелевская премия 2018 года и уроки для России. *Вопросы экономики*.

Maksym Wasylowycz Sitnicki¹

ORCID: 0000-0002-0452-0404

Aktywizacja działalności innowacyjnej w uniwersytetach badawczych w warunkach wyzwań globalizacyjnych

Streszczenie

W artykule zidentyfikowano wyzwania globalne, które determinują tendencje rozwoju działalności innowacyjnej w uniwersytetach badawczych. Przeanalizowano poglądy naukowców, odzwierciedlone we współczesnych publikacjach. Usystematyzowano informację statystyczną dotyczącą ochrony praw własności intelektualnej i efektywności wykorzystania funduszy realizowanych w ramach programów Unii Europejskiej. Zaproponowano sposoby aktywizacji działalności innowacyjnej w uniwersytetach badawczych Ukrainy i Polski, jak też partnerów strategicznych w regionie.

Słowa kluczowe: uniwersytety badawcze, działalność innowacyjna, wyzwania globalne, aktywizacja działalności innowacyjnej.

Activation of innovation business in research universities in terms of global challenges

Abstract

The article identifies global challenges that determine the trends in the development of innovation in research universities. The opinions of leading scientists, which are reflected in modern publications, are analyzed. Statistical information on the protection of intellectual property rights and the efficient use of funds implemented within the framework of EU

¹ Maksym Wasylowycz Sitnicki – dr nauk ekonomicznych, docent w Katedrze Zarządzania Innowacyjną i Inwestycyjną Działalnością, starszy pracownik naukowy Wydziału Ekonomicznego Kijowskiego Uniwersytetu Narodowego im. Tarasa Szewczenki. Ukraina, 03 022 Kijów, ul. Wasilkowska nr 90a; stypendysta Visegrad Scholarship Program 2019/2020, Uniwersytet Warszawski, e-mail: maksym.sitnicki@ukr.net/.

programs is systematized. The ways of enhancing innovation in research universities of Ukraine and Poland, as strategic partners in the region, are proposed.

Keywords: research universities, innovation activity, global challenges, enhance of innovation activity.

Wstęp

Działalność innowacyjna we współczesnym świecie mocno się zintensyfikowała. Obecnie ukształtowała się grupa krajów liderów, które są kluczowymi generatorami zasadniczo nowych technologii w światowym porządku gospodarczym. Rankingi uniwersyteckie są odzwierciedleniem prestiżu i osiągnięć uniwersytetów badawczych. Aby zostać graczem na globalnych rynkach usług edukacyjnych i informacji naukowo-technicznej, należy dążyć do podniesienia poziomu indyktorów kształtujących ogólną ocenę punktową uniwersytetu badawczego. Dzięki rozpowszechnieniu się rywalizacji wewnątrz uniwersyteckiej, w Rzeczypospolitej Polskiej znacznie wzrósł poziom konkurencyjności uczelni badawczych, a systemy rankingów stały się efektywnym instrumentem ich rozwoju strategicznego. Aktualne jest zatem badanie najlepszych praktyk aktywizacji działalności innowacyjnej w uniwersytetach badawczych, a także instrumentu zarządzania narodowymi i globalnymi systemami rankingowymi.

1. Przegląd literatury

Ocenianie uczelni badawczych i rozwoju w nich działalności innowacyjnej jest bezpośrednio związane z określeniem indyktorów globalnych systemów rankingowych, które stymulują rozwój tych priorytetowych kierunków. Kwestiom określenia indyktorów i ich ważkości jest poświęcona praca A. Bąka (2017). Autor w publikacji przedstawia statystyczne metody wyboru wskaźników, które mogą być zastosowane w badaniach ekonomicznych w celu poprawnego generowania rankingu uniwersytetów badawczych. W charakterze przykładu, w badaniu zostały wykorzystane dane rankingów instytucji naukowych.

Kwestie związane z oceną działalności uniwersytetów polskich w procesie nieustannego zdobywania wiedzy zostały przedstawione w badaniu D. Kwiatkowskiej-Ciotuchy i U. Załuskiej (2016). Na przykładzie Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu omówiono główne aspekty determinujące sukces placówki w tej dziedzinie. Ich opinie zostały zilustrowane wynikami badań jakościowych i ilościowych.

W badaniu M. Jarockiej (2015) uzasadniono znaczenie rankingów uniwersyteckich nie tylko dla abiturientów, lecz także dla uniwersytetów oraz ich istotnego wpływu na wyższe uczelnie. Systemy rankingowe funkcjonują jako pewna moda, gdzie uniwersytety rywalizują między sobą, dążą do podniesienia swoich pozycji w opublikowanych rankingach, dlatego bardzo często próbują zmienić własną politykę, strategię i zaktywizować działalność innowacyjną. W pracy zaproponowano nowy sposób graficznego typowania uniwersytetów według rankingów, który jest użytecznym uzupełnieniem rankingów tradycyjnych.

W publikacji M. Gasińskiej (2016) są przedstawione kwestie zwiększenia odsetka studentów zagranicznych na ogólną liczbę studentów, co jest jednym z kluczowych elementów internacjonalizacji uniwersytetów i rozwoju ich potencjału innowacyjnego. Autorka badała między innymi warunki internacjonalizacji polskich uniwersytetów, wyjaśniła, jakie nowe zadania przed nimi stoją, a także przeanalizowała potrzeby studentów zagranicznych i poziom ich zaspokojenia.

Z kolei w pracy M. Targaszewskiej (2013) zostały przytoczone wyniki analizy systemu jakości szkolnictwa wyższego w Polsce. Między innymi dla grupy polskich województw zastosowano analizę skupień, co pozwoliło sprawdzić jakość wyższego wykształcenia w każdym klastrze i wyjaśnić uszeregowanie wyższego typu uczelni w Polsce.

Na Ukrainie współczesne badania rozwiązań innowacyjnych dotyczące zarządzania jakością kształcenia zostały przedstawione w monografii D.G. Łukyanenko, L.L. Antonyuk, N.V. Vasilkowej i D.O. Ilynskogo (2019, s. 380). Autorzy tej publikacji zaprezentowali w niej najlepsze modele zarządzania jakością szkolnictwa wyższego w różnych krajach świata oraz przedstawili rekomendacje dotyczące ich zastosowania na poziomie narodowym w regionie wschodnioeuropejskim.

W badaniu T. Wawaka (2015) zostały określone czynniki łączenia w bloki i podtrzymywania stabilnego rozwoju uczelni badawczych. Autor przedstawił ich wpływ na wyniki kształcenia, z uwzględnieniem permanentnej reformy szkolnictwa wyższego w Polsce. Także M. Pluta-Olearnik (2016) w badaniach zwróciła uwagę na aktualność pogłębiania procesu internacjonalizacji polskich uniwersytetów. Autorka podkreśla, że jednym z instrumentów internacjonalizacji jest system komunikacji marketingowej, skierowany do międzynarodowego segmentu klientów. Międzynarodowa oferta edukacyjna uniwersytetu wymaga właściwej prezentacji w przestrzeni wirtualnej, szczególnie na poziomie międzynarodowym.

W pracy M.W. Sitnickiego (2018a) została przeprowadzona analiza strategiczna i ocena działalności uniwersytetów o światowej renomie, na metodologicznej bazie wykorzystania instrumentów rankingowych do ukazania

globalnych tendencji w dziedzinie kształcenia i badań naukowych. W następnej monografii tegoż autora (Sitnicki, 2018b, s. 302), wskazano na globalne znaczenie szkół biznesu i bibliotek naukowych jako strategicznych czynników rozwoju przedsiębiorczości innowacyjnej we współczesnych uniwersytetach badawczych.

W wyniku kompleksowego badania (Żylinska, Sitnicki, Vikulova, 2019) przedstawiono możliwości zastosowania systemowego podejścia do oceny potencjału innowacyjnego uniwersytetów badawczych. Wkład ten jest ważny z punktu widzenia maksymalizacji efektywności biznesu za pośrednictwem intensyfikacji rozwoju przedsiębiorczości innowacyjnej w ukraińskich i polskich uniwersytetach badawczych.

2. Cel artykułu

W artykule zostały określone i osiągnięte następujące cele:

- przeanalizowanie punktów widzenia wybitnych naukowców w dziedzinie rozwoju działalności innowacyjnej w uniwersytetach badawczych;
- identyfikacja wyzwań globalnych, determinujących tendencje rozwoju działalności innowacyjnej w uniwersytetach badawczych;
- na podstawie systematyzacji danych odnoszących się do ochrony praw własności intelektualnej i efektywności wykorzystania funduszy, realizowanych w ramach programów UE, zaproponowano sposoby aktywizacji działalności innowacyjnej w uniwersytetach badawczych Ukrainy i Polski, a także partnerów strategicznych w regionie.

3. Rezultaty

W konkurencyjnym światowym środowisku usług edukacyjnych i naukowych obecnie obserwuje się następujące wyzwania globalne, które wprost lub pośrednio wpływają na rozwój działalności innowacyjnej w uniwersytetach. Do takich wyzwań należą:

- pierwszym wyzwaniem globalnym dla uczelni badawczych krajów Europy Wschodniej są dysproporcje strukturalne w przygotowaniu specjalistów z wyższym wykształceniem. Tendencja taka jest widoczna na przykładzie uniwersytetów Polski i Ukrainy. Dominacja przygotowania licencjatów w Uniwersytecie Warszawskim (45% : 55%) i w Uniwersytecie Narodowym im. Tarasa Szewczenki w Kijowie (30% : 70%) stanowi dysproporcję strukturalną przygotowania specjalistów z wyższym wykształceniem, co uniemożliwia ujawnienie w pełnej skali potencjału innowacyjnego i biznesowego w tych uniwersytetach badawczych;

- drugim wyzwaniem globalnym jest to, że znaczna część utalentowanych studentów ukierunkowanych zawodowo jest nastawiona na podjęcie studiów w najlepszych uniwersytetach świata, co powoduje ogólny spadek liczby abiturientów w krajach unijnych. W krajach europejskich zaistniała taka sytuacja, że nie walczy się już o studentów z najwyższym potencjałem intelektualnym, lecz o ogólną liczbę studentów, aby wykonać roczne plany rekrutacji.

Jednym z ważnych wskaźników poziomu działalności innowacyjnej uczelni badawczych jest liczba patentów, które one posiadają. Przeanalizujemy zatem dwie główne części składowe działalności innowacyjnej TOP-25 uniwersytetów badawczych Polski, kultywujących działalność innowacyjną i rozwijających nowe technologie w państwie.

Na rysunku 1 przedstawiono liczbę patentów i praw ochrony własności intelektualnej w polskich uczelniach wyższych w latach 2015–2016.

Rysunek 1. Patenty i ochrona praw własności intelektualnej w uniwersytetach polskich (skala 100 punktów)

Źródło: Ranking Uczelni Akademickich, Perspektywy 2018, <https://www.perspektywy.pl/>.

Według tego wskaźnika bezspornie liderem jest Politechnika Łódzka, ocena ekspertów – 47,63 punktów, na drugim miejscu uplasowała się Politechnika Wrocławska – 44,59 punktów, na trzecim miejscu – Akademia Górniczo-Hutnicza im. Stanisława Staszica w Krakowie – 40,04 punktów.

Trzy uczelnie: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu – otrzymały 0 punktów od ekspertów, Uniwersytetowi Warszawskiemu eksperci przyznali 12,6 punktów.

Na rysunku 2 zostało przedstawione drugie kryterium rozwoju działalności innowacyjnej w TOP-25 uczelni badawczych Polski, które jest mierzone wartością projektów realizowanych przez uniwersytety w ramach programów Unii Europejskiej.

Rysunek 2. Efektywność zagospodarowania środków w procesie realizacji projektów innowacyjnych przez polskie uniwersytety w ramach programów UE (skala 100 punktów)

Źródło: Ranking Uczelni Akademickich «Perspektywy 2018», <https://www.perspektywy.pl/>.

Najwyższą liczbę punktów – 100 uzyskała Politechnika Wrocławska, najniższą – 1,2 Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Uniwersytet Warszawski uzyskał 46,83 punktów od ekspertów. Dane te mówią o dążeniu uniwersytetów polskich do efektywnego wykorzystania finansowania zewnętrznego w swojej działalności innowacyjnej.

Wnioski i rekomendacje

Przeprowadzona analiza danych rozwoju innowacyjnego polskich uczelni badawczych, oparta na metodologii „Perspektywy 2018” pozwoliła skonsta-

tować, że narodowy system rankingu polskich uczelni badawczych składa się z siedmiu podstawowych wskaźników i jest bardziej wszechstronny niż ranking globalny QS World University Ranking, który zawiera zaledwie sześć głównych wskaźników. Ranking QS dużo uwagi poświęca kwestiom reputacji akademickiej oraz liczbie cytowań publikacji pracowników uniwersytetu, natomiast narodowy polski ranking – sytuacji absolwentów na rynku pracy oraz prestiżowi uczelni.

Badane uczelnie badawcze poświęcają więcej uwagi studiom licencjackim, a zatem przyjmują na nie więcej studentów niż na studia magisterskie, mają niestabilną pozycję w rankingach globalnych z powodu nieustannego napływu pomysłów innowacyjnych i braku stabilności w aktywności biznesowej. Należy zatem poszukiwać efektywnych sposobów przezwyciężenia tych dysproporcji i gromadzić w uniwersytetach więcej kreatywnych i innowacyjnie aktywnych studentów. W tej sferze Ukraina znacznie wzmacnia Polskę, o czym świadczy liczebność studentów ukraińskich, kształcących się na polskich uniwersytetach.

Uczelnie badawcze powinny dążyć do szerszego i efektywniejszego wykorzystania programów finansowanych przez UE, przeznaczonych na rozwój innowacji i technologii, w celu maksymalizacji dziedzin przedsiębiorczości innowacyjnej. Obecnie wysokie rankingi osiągają tylko polskie uczelnie politechniczne. Uniwersytety badawcze Polski i Ukrainy powinny więcej uwagi poświęcać rozwojowi i ochronie patentowej własności intelektualnej, co strategicznie zapewni dalszą efektywność finansową i umocni reputację. Poczynając od roku akademickiego 2019/2020 pojawiła się możliwość umocnienia współpracy międzynarodowej dwóch najbardziej prestiżowych uniwersytetów badawczych – Uniwersytetu Warszawskiego i Kijowskiego Uniwersytetu Narodowego im. Tarasa Szewczenki. Niezależnie od wieloletniej umowy o współpracy między tymi uniwersytetami, zaczynając od najbliższego roku akademickiego również zaplanowano, przy wsparciu grantu otrzymanego od British Council, utworzenie Ośrodka Rozwoju Przedsiębiorczości Kreatywnej w Kijowskim Uniwersytecie Narodowym im. Tarasa Szewczenki, w którym będzie się poświęcać znacznie więcej zasobów materialnych i niematerialnych na rozwój pomysłów innowacyjnych wśród osób z biznesowym sposobem myślenia. Projekt ten zwiększy potencjał wspólnego rozwoju osób – innowatorów w ramach realizacji współpracy międzynarodowej Ukrainy i Polski w tej dziedzinie. Będzie on obejmować kompleks spraw naukowych, dotyczących kształtowania wspólnych programów edukacyjnych w dziedzinie przedsiębiorczości i innowacji, które pozwolą efektywnie rozwijać myślenie twórcze, cechy przywódcze, myślenie projektowe, nawyki do pracy w zespole i inne ważne kompetencje, właściwe dla osób z biznesowym sposobem myślenia.

Bibliografia

- Bąk, A. (2017). Statystyczne metody doboru zmiennych w porządkowaniu liniowym. *Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 468.
- Gasińska, M. (2016). Studenci z Ukrainy w Polsce. Uwarunkowania, oczekiwania i opinie w świetle badania ewaluacyjnego w AFiB Vistula. *Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula / Vistula University Working Papers*, 47(2).
- Jarocka, M. (2015). Transparency of University Rankings in the Effective Management of University. *Business, Management & Education / Verslas, Vadyba Ir Studijos*, 13(1).
- Kwiatkowska-Ciotucha, D., Załuska, U. (2016). Przygotowanie uczelni i ich rola w kształtowaniu konkurencyjności przedsiębiorstw. *Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (457).
- Lukyanenko, D.G., Antonyuk L.L., Vasilkova N.V., Ilnytsky D.O. (2019). *Competitive Models of Quality Management in Higher Education in the 21st Century*. Kyiv: KNEU.
- Pluta-Olearnik, M. (2016). Komunikacja marketingowa w procesie umiędzynarodowienia uczelni. *Handel Wewnętrzny*, (3).
- Ranking Uczelni Akademickich «Perspektywy 2018», <http://ranking.perspektywy.pl/RSW2018/ranking-uczelni-akademickich/>.
- Sitnicki, M.W. (2018a). Determining the Priorities of the Development of EU Research Universities Based on the Analysis of Rating Indicators of World-Class Universities. *Baltic Journal of European Studies*, 8, 1(24).
- Sitnicki, M.W. (2018b). *Strategic Management of the development of Research Universities*. Kyiv: Publishing House Lira-K.
- Targaszewska, M. (2013). Ocena stanu i jakości polskiego szkolnictwa wyższego z wykorzystaniem metod WAP. *Econometrics / Ekonometria*, (40).
- Wawak, T. (2015). Zrównoważony rozwój uniwersytetów w warunkach permanentnej reformy szkolnictwa wyższego. *Research Papers of the Wrocław University of Economics / Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (378).
- Zhylynska, O., Sitnicki, M., Vikulova, A. (2019). Systematic Assessment of Innovative Potential of a Research University. *Baltic Journal of Economic Studies*, vol. 5(2).

Tatiana Siergiejewna Suchina¹

ORCID: 0000-0003-2189-5934

Technologizacja menedżmentu w sferze nauki

Streszczenie

Artykuł jest poświęcony problemom szerokiego wprowadzania technologii informacyjnych do zarządzania sferą naukową. Zostały w nim rozpatrzone różne aspekty wykorzystania naukometrii do oceny działalności badawczej, rezultaty zastosowania rankingów i innych wskaźników ilościowych w dziedzinie nauk humanistycznych i społecznych. Czy metody te są przydatne w naukach humanistycznych, jakie argumenty są za, a jakie przeciw, jakie są doświadczenia zagraniczne, jaki wpływ wywiera wykorzystanie rankingów formalnych na jakość publikowanych prac naukowych oraz na poziom rosyjskich czasopism naukowych, które nie trafiają na poszczególne listy, a także na rosyjskie czasopiśmiennictwo naukowe w ogóle. Są rozpatrywane charakterystyczne dla współczesnej Rosji procesy przekształcania naukometrii w potężny środek manipulacji administracyjnej, co prowadzi do makdonaldyzacji działalności naukowej, negatywnego wpływu na normy etyczne w środowisku naukowym.

Słowa kluczowe: technologizacja, naukometria, menedżment, nauka, ranking, makdonaldyzacja.

Technologization of scientific sphere management

Abstract

The article is devoted to the issues of widespread introduction of information technologies in the scientific sphere management: various aspects of the using scientometrics for assess research activities, ranking and other quantitative indicators in the field of humanities and social sciences. Are these methods applicable in principle in the humanities, what are the arguments for and against their using, what is foreign experience, what influence does the use of formal ranking have on the quality of published scientific works, on the level of Russian journals that have not been included in special lists, on Russian scientific journals in whole. The characteristic for modern Russia processes of the transformation of

¹ Tatiana Siergiejewna Suchina – pracownik naukowy Wydziału Ekonomicznego Moskiewskiego Uniwersytetu Państwowego im. M.W. Łomonosowa. Federacja Rosyjska, 119 991 Moskwa, GSP-1 Leninskije Gory, e-mail: tssmsu@mail.ru/.

scientometrics into a powerful means of administrative manipulation are considered, which leads to the McDonaldization of scientific activity and the negative impact on ethical norms in the scientific community.

Keywords: technologization, scientometrics, management, science, ranking, McDonaldization.

We współczesnym społeczeństwie, w którym coraz bardziej dominuje dążenie do maksymalnej sterowności i przeliczalności wyników działalności poszczególnych osób, towarzystw i instytutów, problem wyboru celów merytorycznych rozwoju społecznego jest coraz częściej wypierany na plan dalszy przez dążenie do wyboru efektywnego osiągnięcia celów (Осипов, s. 11–15). Racjonalność tradycyjnie uważa się za cechę charakterystyczną dla cywilizacji zachodniej, a dążenie do racjonalności obejmuje coraz to nowe sfery życia człowieka. Działalność naukowa też nie jest wyjątkiem.

Głównym rezultatem działalności uczonego są publikacje naukowe, których objętość wciąż się zwiększa i praktycznie nie można się zorientować w takiej ilości informacji bez pomocy jakichś technologii informacyjnych. Obfitość informacji naukowej nierzadko prowadzi do tego, że łatwiej od nowa dokonać odkrycia niż znaleźć rezultaty wcześniej już dokonanego w odpowiedniej dziedzinie, przy czym znaczna część informacji pozostaje nigdy i przez nikogo w ogóle niewykorzystana. Wielu odkryć dokonuje się dwukrotnie: pierwszy raz, kiedy informacja o odkryciu jest publikowana, po raz drugi – kiedy po pewnym czasie na to odkrycie napotykają nowi badacze. Dlatego pewna systematyzacja i opracowanie naukometryczne tekstów jest bezwzględnie konieczne.

Ale w ostatnich latach, zamiast systematyzacji przechowywania wiedzy, administracja instytucji naukowych, dydaktycznych i ministerstw coraz częściej próbuje wykorzystać naukoometrię bezpośrednio do oceny działalności naukowej pracowników. W tym celu są opracowywane systemy rankingów, w których jest niezbędna formalizacja kryteriów oceny działalności naukowej. I na podstawie tej, tak zwanej naukoometrii, podejmuje się próby reformowania i optymalizacji nauki i edukacji.

Kryteriami oceny działalności poszczególnych naukowców i instytucji, z daleko idącymi konsekwencjami, aż po redukcję i łączenie instytucji, jest liczba publikacji i ich cytowań, ewidencja indeksu cytowań (*impact factor*) wydawnictw. Przy czym uwadze menedżerów uchodzi ten fakt, że istnieje znaczna liczba ważnych odkryć, które w żaden sposób nie odpowiadają tym kryteriom.

Tradycyjnie do oceny rezultatów działalności naukowej są wykorzystywane podejścia – ekspertyza i wskaźniki naukometryczne, z których każdy ma swoje

wady i zalety, dlatego najlepsze rezultaty można uzyskać przy wykorzystaniu ich kombinacji. Przy ocenie czasopism naukowych są wykorzystywane takie same podejścia.

Do analizy ogromnych zasobów nieprzerwanie napływającej informacji o publikacjach wykorzystanie wskaźników bibliometrycznych jest dość atrakcyjne, ponieważ przy ich pomocy można szybko i, na pierwszy rzut oka, obiektywnie ocenić i dokonać rankingu nie tylko dużej liczby publikacji, ale i naukowców, czasopism, organizacji. Przy czym lekceważy się fakt, że takie podejście często okazuje się zbyt uproszczone do oceny bezpośrednio działalności naukowej.

W praktyce, z reguły tworzy się pewną priorytetową listę czasopism (Lista WKA [Wyższej Komisji Akredytacyjnej], czy też czasopism znajdujących się w RICN [Rosyjski Indeks Cytowań Naukowych]) i tylko artykuły opublikowane w tych czasopismach są uwzględniane przy ocenie działalności naukowców i organizacji. Zakłada się przy tym, że poziom artykułów opublikowanych nie tylko w jednym czasopiśmie, ale i w innych periodykach wyodrębnionej grupy jest mniej więcej podobny, co w zasadzie jest niesłuszne, a rozrzut w cytowaniu poszczególnych artykułów w czasopiśmie może się istotnie różnić.

W Moskiewskim Uniwersytecie Państwowym im. M.W. Łomonosowa w 2012 roku został między innymi stworzony Intelktualny System Tematycznego Badania Danych Naukometrycznych (ros. ISTINA). Początkowo deklarowano, że tworzy się go w celu gromadzenia, przechowywania i systematyzacji wyników działalności naukowej pracowników uniwersytetu. Ale już od 2014 roku na wydziałach uniwersytetu zostały wprowadzone rankingi pracowników naukowych i kadry profesorsko-dydaktycznej, w których z określonymi współczynnikami uwzględnia się wszystkie publikacje, ale głównie artykuły w preferowanych czasopismach, przy czym dla czasopism z różnych list te współczynniki istotnie się różnią.

Podejście takie stymuluje naukowców do publikowania jak najwięcej, najczęściej ze szkodą dla samych prac. W rezultacie – szalony pościg za publikacjami, sztuczne podnoszenie indeksów cytowań, w tym także i sławetnego indeksu Hirscha, troska naukowców przede wszystkim o podniesienie własnego rankingu – a dopiero później o cele badania naukowego.

Pozorna prostota zastosowania takiego systemu oceny działalności naukowej sprzyja temu, że menedżerowie naukowcy stymulują publikację artykułów pracowników głównie w czasopismach z wyodrębnionych list, a te listy z instrumentu oceny statystycznej działalności naukowej przekształciły się w instrument wpływu administracyjnego i presji na naukowców. Proces ten wywiera negatywny wpływ na czasopisma, które nie znalazły się na listach preferencyj-

nych, prowadzi do odpływu dobrych publikacji z czasopism niebędących na listach, do ich stopniowej degradacji i utraty konkurencyjności, co negatywnie odbija się na wszystkich rosyjskich czasopismach naukowych.

Najbardziej skomplikowana i niejednoznaczna sytuacja zaistniała w dziedzinie nauk humanistycznych i społecznych, w centrum których jest człowiek jako przedstawiciel konkretnej kultury, władający językiem narodowym. Żądanie zamieszczania publikacji w wydawnictwach indeksowanych w systemach Scopus i Web of Science nieuchronnie prowadzi do przesunięcia priorytetów w kierunku globalnych problemów i odejścia od problematyki lokalnej i regionalnej, co wcale nie przynosi korzyści miejscowej nauce. Możliwości naukowców rosyjskich publikowania na jednakowych zasadach z kolegami zachodnimi w międzynarodowych, wysoko rankingowych czasopismach w dużym stopniu zależy od takich czynników subiektywnych, jak: osobiste doświadczenie, kontakty, status instytucji, w której oni pracują, a także od tematyki badań, od liczby indeksowanych czasopism w tej dziedzinie wiedzy, od stopnia upolitycznienia badań i od wielu innych czynników (Филиппов, 2016).

Należy zauważyć, że przekład artykułu z dziedziny humanistyki na język angielski wcale nie gwarantuje jego cytowań, istotną rolę mogą tu odegrać różnice w dyskursach naukowych, eliminowanie konkurencji, a nawet odrzucanie rosyjskiego podejścia naukowego. Przy czym, przy przekładzie tekstów na uniwersalny język angielski często gubi się całe warstwy semantyczne, co także minimalizuje prawdopodobieństwo cytowania tych tekstów (Фролова 2017; Шестакова 2015). Ze spadkiem roli publikacji w języku ojczystym związane jest także zubożenie kultury narodowej, ponieważ brak odpowiednich kategorii w języku angielskim prowadzi do nieuchronnego niwelowania różnicy między pojęciami – na przykład, między „gospodarką” a „ekonomiką”.

Poważne zaniepokojenie przedstawicieli nauki uczelnianej i akademickiej wywołuje tendencja aparatu administracyjnego do sprowadzania wskaźników jakościowych oceny wyników działalności naukowej do ilościowych. Na zgromadzeniu ogólnym Rosyjskiej Akademii Nauk (РАН) w kwietniu 2019 roku szczególną uwagę poświęcono naukometrii. Uczestników nurtowały następujące kwestie: „Czy liczba cytowań może być realnym wskaźnikiem efektywności pracy naukowca? Jak lepiej formalizować ocenę rezultatywności? Dlaczego liczba publikacji uczonych rosyjskich wzrasta, a Rosja nie jest zaliczana do dziesięciu krajów wiodących pod względem nauki”?

Podkreślano, że bez względu na znaczny wzrost udziału publikacji naukowców rosyjskich w czasopismach indeksowanych przez międzynarodowe bazy danych do wskaźnika docelowego 2,44% i wyżej, wskaźniki jakościowe pozostawiają wiele do życzenia; mniej niż jedna czwarta artykułów, opublikowanych

w czasopismach wchodzących w systemy indeksacji Web of Science w latach 2013–2017, została opublikowana w czasopismach i zbiorach pierwszego kwartyła, a pozostałe – w wydaniach z podprogowym rozstępem kwartyłowym (Дерюгина, 2019).

Jednocześnie, z 350 rosyjskich czasopism i około 1300 wszystkich wydawnictw, indeksowanych przez Web of Science, zaledwie trzy rosyjskie periodyki wchodzi do pierwszego kwartyła, a siedem – do drugiego, „tzn. rosyjskie periodyki naukowe praktycznie zniknęły z listy liczących się w świecie wydawnictw naukowych” (Дерюгина, 2019).

Zdaniem prezesa RAN, akademika A.M. Siergiejewa, tendencja rezygnacji z naukometrii jako głównego wskaźnika rezultatywności występuje obecnie we wszystkich głównych krajach z rozwiniętym systemem badań naukowych. Problem ten jest dziś jednym z najbardziej kluczowych, ponieważ wskaźniki oceny są punktami orientacyjnymi, wyznaczającymi wektor i tempo rozwoju kraju. Zgromadzenie ogólne RAN poparło prezesa Akademii prawie jednogłośnie, głosując za powrotem do eksperckiej oceny rezultatów pracy naukowców (Дерюгина, 2019).

Nie należy zapominać, że sławetne indeksy cytowań zostały wynalezione przez E. Garfielda dla nauk przyrodniczych, w których istotną rolę odgrywały powiązania poziome. Wbrew standardowym wyobrażeniom o nauce zagranicznej, w najbardziej prestiżowych uczelniach i instytutach wcale nie korzysta się z metod naukometrycznych, nie tylko w naukach humanistycznych, ale i w wielu naukach społecznych. Problemy naukometrii również bardzo niepokoją światową społeczność naukową, niejednokrotnie były one omawiane na forach międzynarodowych. W manifestie z Leiden odnośnie do identyfikatorów nauki sformułowano dziesięć zasad, którymi należy się kierować przy ocenie działalności naukowej. Przestrzegając tych zasad, za pomocą naukometrii można zebrać kluczową informację, nie pozwalając, aby ta ilościowa informacja przekształciła się z instrumentu w cel sam w sobie. Przy zestawieniu ewidencji wskaźników ilościowych z stosunkiem do celów i charakteru badań, są podejmowane najlepsze decyzje (Хикс, Воутерс, Вальтман, де Рийке, Рафолс, 2015).

W ostatnich latach w warunkach permanentnego reformowania w Rosji sfery nauki i edukacji naukometria przekształca się w potężne narzędzie manipulacji, co powoduje imitację działalności naukowej. Aby utrzymać się na stanowisku, naukowcy są zmuszeni do publikowania nie tych artykułów, które są dla nich interesujące, lecz tych, które czasopisma zgodzą się publikować, co dosyć często nie tylko obniża jakość i oryginalność publikacji, ale i zmusza do płacenia za przekład artykułu na język angielski, ponieważ wiele czasopism ma całkiem specyficzne wymogi odnośnie do angielskiego tekstu. W związku

z tym, w ostatnich latach powstał cały system pośredników, którzy pomagają „dopasować” artykuł do wymogów tego czy innego periodyku.

W warunkach menedżerialnej presji na przygotowanie artykułów, szczególnie z dziedzin humanistycznych i społeczno-ekonomicznych, coraz bardziej stosowny jest termin „makdonaldyzacja”, wprowadzony przez G. Ritzera – taśmowa produkcja artykułów w dużym stopniu kosztem ich jakości. Za podstawę procesu makdonaldyzacji G. Ritzer uznał cztery główne elementy: efektywność związaną z gwałtownym przyspieszeniem tempa życia, konieczność produkcji w ściśle ustalonym terminie, przewidywalność gwarantującą określony rezultat, nacisk na wskaźniki ilościowe i kontrolę, którą osiąga się dzięki zastosowaniu technologii niewymagających udziału ludzi (Ритцер, 2011).

Makdonaldyzacja, zwiększając efektywność różnych procesów, dyscyplinując i stymulując człowieka do stawiania konkretnych celów, przekształca go w zasób ekonomiczny, co prowadzi do utraty przez niego cech osobistych, zniszczenia nieprzewidzianych dążeń twórczych, w istocie do dehumanizacji. Konsekwentne wcielenie w życie zasad makdonaldyzacji prowadzi do „irracjonalności racjonalnego”: nieefektywności, nieprzewidywalności, nieobliczalności, utraty kontroli. W dziedzinie naukowej przejawia się to w produkcji wielkiej liczby artykułów niewysokiej jakości, fabrykowania i symulacji badań. Wymóg aparatu administracyjnego odnoszącego się do określonej liczby artykułów nieuchronnie prowadzi do publikacji wielkiej liczby całkiem przeciętnych prac (Ритцер, 2011).

Działalność naukowa w swojej naturze ma założony dość wysoki stopień swobody badacza, ale skutek presji administracyjnej i dążenia do podwyższania rankingów, naukowiec ukierunkowany na tradycyjne wartości społeczności – poszukiwanie prawdy, sumienność i uczciwość – najczęściej przegrywa z pracownikiem ukierunkowanym na pokazową demonstrację rezultatów swojej działalności menedżerom, odpowiedzialnym za przydział środków finansowych i nastawionym na formalne wskaźniki naukometryczne.

W rezultacie tych tendencji, postawa etyczna w sferze naukowej przestaje być racjonalna; wręcz mnożą się takie zjawiska, jak: plagiat, autoplagiat, symulowanie i nieuczciwe pośrednictwo w dopracowywaniu tekstów (Кулешова, Подвойский, 2018).

Sytuacja naukowca, wykładowcy w dużym stopniu zależy od tego, na ile wpisał się on w nowy system, w którym naukometryczne wskaźniki wpływają nie tylko na jego bieżące dochody, ponieważ od nich zależą różnego rodzaju stymulujące dodatki, ale i na okres kontraktu pracowniczego. W wielu uczelniach ranking pracownika ma wpływ także na okres zawartego kontraktu – im wyższy

ranking, tym dłuższy okres. W rezultacie naukowiec lub wykładowca cały czas znajduje się w stanie zawieszenia.

Technologizacja menedżmentu w sferze naukowej, utrata indywidualności, wykorzystanie uproszczonych sposobów do oceny rezultatów działalności naukowej nie rozwiązuje problemów, a w dużym stopniu wręcz je potęguje. Totalna cyfrotechnologizacja wszystkich aspektów życia człowieka stawia przed nim nowe wyzwania. „Człowiek sam uwalnia cyfrę i sam się od niej uzależnia” (Осипов, 2019, s. 12).

Bibliografia

- Дерюгина, Н. (2019). План выполнен и перевыполнен, но результат совсем не радужный. *Индикатор, гуманитарные науки*, <https://indicator.ru/article/2019/04/24/obchee-sobranie-ran/> (dostęp: 01.07.2019).
- Филиппов, И.С. (2016). *Наукометрия в оценке творчества. Сибирские исторические исследования*, 3, <https://dx.doi.org/10.17223/2312461X/13/1> (dostęp 12.04.2018).
- Фролова, И.В. (2017). Российская гуманитарная наука в кривом зеркале наукометрии. *Экономика и управление: научно-практический журнал*, 2.
- Хикс, Д., Воутерс, П., Вальтман, Л., де Рийке, С., Рафолс, И. (2015). *Лейденский манифест для наукометрии*, www.sociologos.net/node/484 (dostęp: 02.07.2019).
- Кулешова, А.В., Подвойский, Д.Г. (2018). *Парадоксы публикационной активности в поле современной российской науки: генезис, диагноз, тренды. Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены*, 4, <https://dx.doi.org/10.14515/monitoring> (dostęp: 10.04.2019).
- Осипов, Ю.М. (2019). Сама себе цифра. *Философия хозяйства*, 2.
- Ритцер, Д. (2011). *Макдональдизация общества*. Пер. с англ. А. Лазарева. Москва: Практис.
- Шестакова, М.А. (2015). Наукометрия и ключевые проблемы социально-гуманитарных наук в современной России. *Экономика и управление: научно-практический журнал*, 6.

Jurij Michajłowicz Osipow¹

ORCID: 0000-0003-1516-9055

Ultraekonomika i ultratechnologizm w zwalczającej się jedności

Streszczenie

Współczesna ekonomika – w najwyższym stopniu rozwinięta wartościowa egzystencja, dążąca pod wpływem najnowszych technologii do swojej samonegacji.

Słowa kluczowe: ekonomika, ultraekonomika, technologizm, ultratechnologizm, sztuczny rozum, cyfryzacja, menedżeryzm, ekonomia teoretyczna, filozofia gospodarki.

The ultraeconomics and ultratechnology in fighting unity

Abstract

The modern economy is the highest extent of development of the cost existence going to the abnegation under influence of the latest technological changes.

Keywords: economy, ultraeconomy, technologism, ultratechnologism, artificial intelligence, digitalization, managerism, theoretical economy, philosophy of economy.

XXI wiek – wiek ultraekonomiki, tej samej, o której nauki ekonomiczne, a nawet praktykujący ekonomiści nie mają nic do powiedzenia, oprócz jednego: „Jaka jest, taka jest – najważniejsze, że nie ekonomika jako taka, która już jest »rzeczą – samą w sobie« i »samą – przez się«, nie pojmowanie ekonomiki, a »technologizm ekonomiczny« – ta jedność to broń zarówno wśród praktyku-

¹ Jurij Michajłowicz Osipow – prof. dr hab. nauk ekonomicznych, kierownik Zakładu Filozofii Gospodarki Wydziału Ekonomicznego Moskiewskiego Uniwersytetu Państwowego im. M.W. Łomonosowa. Federacja Rosyjska, 119 991 Moskwa, GSP-1 Leninskije Gory, e-mail: osipov.msu@mail.ru/.

jących, jak i w rękach, mimo wszystko jeszcze o czymś naukowo rozmyślających, ekonomistów!”

Sławetne potrzeby już nie w ludzkiej egzystencji, ale bezpośrednio w „egzystencji ekonomicznej” (pieniężno-finansowo-kapitałowej), są takie, których generalnie nijak rzeczowo i obiektywnie nie da się określić.

Technologizm ekonomiczny – to jedynie słuszny ratunek w buszującej niezmiernej, oszalałej przestrzeni ekonomicznej (pieniężno-finansowo-kapitałowej): nie wiadomo zatem czym jest współczesna ekonomika – czy jest to ultraekonomika. Technologizm ekonomiczny chętnie rekomenduje wszystkim podmiotom, przywódcom, znawcom, analitykom i ekspertom w dziedzinie ekonomiki jedno – „totalny technologizm!”. A co jeszcze pozostaje, oprócz tych już całkiem stechnologizowanych podmiotów, czyli finansizmu, biznes-planizmu, marketizmu, logistycyzmu, no i, oczywiście, tryumfującego menedżeryzmu, co oczywiste – „efektywnego”.

Współczesna ultraekonomika – totalnie dla siebie i sama w sobie stechnologizowana – ekonomicznie – ekonomika, całkiem wzniosła i doskonała oraz wytworna, chociaż przy tym całkiem szalona.

I co ciekawe: cyfry, cyfry i cyfry! Jakie? Wartościowe, akurat te same – pieniądze-finansowo-kapitałowe. Ekonomika, to wyjątkowo wartościowy świat – całkiem ocyfrowana aż tak, że oprócz cyfr tworzących liczby, w ekonomice nie ma niczego innego. Cyfra – »idealnie rachunkowo-kalkulacyjne ciało ekonomiki«, takie niezwykle ciało, bytując w świadomości człowieka, w jego pamięci, w rzeczywistości niby jest, a jednocześnie go nie ma. Tak było zawsze, tak jest i teraz! (zob. Осипов, 1995–1998; tenże, 2017; Шулевский, 2019).

Jednakże, teraz jest coś nowego: nie owa cyfra „ze” świadomości ekonomicznej, która jeszcze jakąś setkę lat temu niby była wszędzie, a już cyfra „na” całą jeszcze niby ekonomiczną świadomość, przy czym spływająca nań jakoby z Ameryki, z Europy w postaci dolara i euro.

Cyfra wartościowa, to znaczy ze swoją „ekonomiczną doniosłością” (wartością), a to jakiej ona jest wielkości i dlaczego właśnie takiej nie wiadomo.

Jednak „wszyscy”, tak zwani figuranci ekonomiczni, ową spływającą na nich cyfrę, nie wiadomo przez kogo i jak ocenioną, chętnie uznają, że oni to: uczestnicy, analitycy, eksperci i naukowcy, bardzo dobrze wiedzą, po co oraz w jakim celu wszystko to istnieje, rządzi, że nikt od nieustającego zachwyty ekonomicznego dawno już nie może złapać oddechu, włączając w to samych SRF-owców.

Ultraekonomika to ekonomika całkowitej dominacji wartościowej cyfry i scementowanych z tą cyfrą technologii menedżerialnych. Wirtual tutaj już panuje nad realem! Co prawda, owa cyfra, jak i jej technologie są jeszcze ludz-

kie, ponieważ są tworzone, na razie przez człowieka, choćby ekonomicznie stechnologizowanego.

Cyfra wartościowa razem z technologiami wartościowymi, całkiem już ode-rwana od swojego twórcy – podmiotu ekonomicznego, wiodąca go i w znacz-nym stopniu komenderująca nim, to mimo to, jej geneza i wykonanie nadal pozostają humanoidalne. Na ów fakt należy zwrócić uwagę, ponieważ w warun-kach nowej, technologicznej, już neurocybertechnicznej rewolucji, rozprzyskającej się po planecie, ultraekonomicznie grozi coś, jeśli i niezbyt przyjemnego, ale już przesądającego – pozostawienie na powierzchni „ultra”, pożegnanie się z tym, co na razie nazywa się „ekonomiką”!

O co więc chodzi?

Chodzi o *sztuczny intelekt*, zmierzający krok po kroku od prymitywnego rozumu pralek i zmywarek, do bardziej złożonego rozumu zautomatyzowanych maszyn produkcyjnych i konwejerów i jeszcze bardziej skomplikowanego rozu-mu analogowych systemów obliczeniowych do wysokiego rozumu neurocyber-sieciowego, zdolnego do samoorganizacji, samodzielnej selekcji i wyboru oraz do opracowania swoich rozwiązań, własnych działań i decyzji, których nie jest w stanie dokonać rozum ludzki. Najważniejsze nie jest to, że sztuczny intelekt całkiem zastępuje naturalny, chociaż często tak jest, lecz to, że pierwszy tak uzupełnia drugi, że ten ostatni po prostu nie może obejść się bez pierwszego, a mało tego, jemu tak czy inaczej, podporządkowuje się.

Rozum ludzki wcale nie jest eliminowany przez techniczny, na odwrót, on w pełni harmonizuje się z tym drugim, ale harmonizując się z nim, staje się już znacznie i bezpowrotnie – *technicznie* technologizowanym, nie ekonomicznie, nie społecznie, nie biologicznie, nie psychologicznie, a właśnie *technicznie*, co jest tożsame z *technogennie* (zob.: Осипов, 1995–1998; Нижегородцев, 2000; Осипов, 2017; Дитце, Недзвецкая, 2017).

Już dziś trudno wyobrazić sobie człowieka nie pogrążonego w egzystencjal-ny technicyzm, już całkiem zależnego od tego ostatniego. A co będzie jutro, za pięć – dwadzieścia lat? Czyli z autokomputerami, łącznością bez urządzeń, informacyjno-edukacyjno-nawigacyjnymi czipami, wszechobecnymi i natręt-nymi sieciami, mózgami technogennymi, to znaczy totalnie stechnologizowa-ną egzystencją. Co będzie z życiem jako takim, a już całkiem nie życiem! Kto i jak będzie egzystować na Ziemi, jeśli nie wprost w Kosmosie? (Осипов, 2017; Кутырев, 2018; Синяклев, 2018).

Wróćmy jednak do ekonomiki – tej nadzwyczajnej teraz pod każdym wzglę-dem ultraekonomiki. To jasne, że gospodarkę czeka nie tylko nowa rewolu-cja ultratechnologiczna, której właśnie podstawa opiera się na rozwijającym

się sztucznym rozumie, ale i *rewolucja ekonomiczna*, a dokładniej *postekonomiczna*, która zostawiwszy na powierzchni „ultra”, zniszczy i na zawsze to, co nazywa się perforowanym rozumieniem i bez onego „ekonomiką”. Ekonomikę czeka nie kolejna transformacja, jak miało to miejsce z przejściem do tej ultraekonomiki, a najprawdziwsza transgresja w coś innego, a mianowicie – w *technikę* (zob.: Осипов, 1995 – 1998, 2017; Юдина, Тушканов, 2017).

Powstaje jakaś duża, całkiem idealna i wirtualna, rachunkowo-kalkulacyjno-decyzyjna technoludzka *platforma*, sama w sobie może niewielka pod względem parametrów fizycznych, ale za to nieomal wszechświatowa pod względem ogarniania przestrzeni biznesowej, zasobu przetwarzanej informacji, zestawu podejmowanych decyzji, taki potężny *postekonomiczny technotroniczny unikat*. I będzie on o wszystkim i za wszystkich decydować, zastępując wartość i znaczenia wartościujące, wypracowywane przez człowieka, ludzkość i społeczeństwo, „rynkiem”, w czymś tam i transcendentnie, bezpośrednimi liczbowymi *stemplami*, w których wartość biznesowa będzie już wyrażona liczbą jako taką, samą przez się *cyfrą*, a nie stojącą za liczbą i cyfrą wartością transcendentną (zob.: Осипов, 2017; Юдина, Тушканов, 2017; Осипов, Юдина, Гелисханов, 2018, 2019).

Ekonomiści, którzy otrzymali uniwersyteckie wykształcenie, zwykle tego nie rozumieją i nie akceptują, chociaż dawno już przestali zachwycać się wartością, ale za to, kiedy wszystko będzie jasne, z wielkim zapalem rzucą się do pisania artykułów, książek, dysertacji poświęconych nowej, aktualnej i samo przez się już rozumianej tematyce, jeśli oczywiście oni – ekonomiści – jeszcze będą istnieć.

Tak więc: *od obecnej ekonomicznie, finansowo, technicznie i menedżerialno-technologizowanej ultraekonomiki do ultratechnicznie technologizowanej z udziałem ultratechnologizowanego już człowieka technomiki* – taki będzie, należy przypuszczać, główny ewolucyjno-rewolucyjny, transgresyjny, wektor jakościowego rozwoju świata, jak na razie określanego jeszcze jako ekonomiczny, do świata innego, już nie ekonomicznego, lecz całkiem postekonomicznego.

Rozmyślając nad tym wszystkim co możliwe i niemożliwe, całkiem przy tym we wszystko wątpiąc, należy mieć na uwadze, że świat ludzki z całą swoją produkcją – konsumpcją, z całą swoją ekonomiką, jak też właściwie i technologią, już nie tylko dla planety Ziemia, ale i dla samego siebie (!) stał się ... *zbyteczny* (!), że na historycznym porządku dnia nie ma powszechnej i egzystencjalnej pomyślności, lecz powszechne i wszechstronne *skrócenie egzystencji i jej racjonowanie*, co akurat i wypełni wzniosły, wytworny, a w swojej istocie bezduszny i genetycznie *bezrozumny*, w pełni menedżerialny, *ultratechnologizm*.

Bibliografia

- Дитце, И.П., Недзвецкая, Н.П. (2017). „Невидимая рука робота”: человек в эпоху цифрового общества. *Философия хозяйства*, 6.
- Клейнер, Г.Б. (2018). Системные основы цифровой экономики. *Философия хозяйства*, 1.
- Кутырев, В.А. (2018). Они идут ... встречайте! (об антропологической инволюции технологической цивилизации). *Философия хозяйства*, 1.
- Нижегородцев, Р.М. (ред.) (2000). *Технико-экономическая динамика России*. Москва: Гео-Планета.
- Осипов, Ю.М., Юдина, Т., Гелисханов, И. (2019). Информационная и цифровая экономика: концепт, основные параметры и механизмы реализации. *Вестник Московского университета*. Серия 6. Экономика, 3.
- Осипов, Ю.М. (2019). Сама себе цифра. *Философия хозяйства*, 2.
- Осипов, Ю.М. (1995–1998). *Теория хозяйства. Начала высшей экономики*. Москва: Изд. Московского университета, ТЕИС.
- Осипов, Ю.М., Юдина, Т., Гелисханов, И. (2018). Цифровая платформа как институт эпохи технологического прорыва. *Экономические стратегии*, 5(155).
- Осипов, Ю.М. (2017). *Экономика как есть (откровения Зоила или Судный день экономизма)*. Москва: ТЕИС.
- Синяков, С.В. (2018). Эволюция идеи прогресса в зеркале противоречий современной цивилизации. *Философия хозяйства*, 6.
- Шулевский, Н.Б. (2019). *Софиасофия экономики и мир идеальности. Тезей возвращается*. Москва: Зеркало.
- Юдина, Т.Н., Тушканов, И.М. (2017). Цифровая экономика сквозь призму философии хозяйства и политической экономики. *Философия хозяйства*, 1.

Ludmiła Borysowna Parfionowa¹

ORCID: 0000-0002-3847-8718

Ałła Anatoljewna Kostrowa²

ORCID: 0000-0003-3902-5929

Elektroniczne usługi państwowe: współczesność i przyszłość

Streszczenie

W artykule są rozpatrywane właściwości zastosowania technologii informacyjno-komunikacyjnych i działalności organów władzy jako jednego z głównych czynników rozwoju współczesnego państwa prawa oraz istotne zmiany, które się dokonały w społecznej, politycznej, gospodarczej i kulturalnej, a także w innych sferach życia społeczeństwa. Aktualność badania danego problemu determinuje konieczność kompleksowej optymalizacji procedury świadczenia elektronicznych usług w celu rozwoju systemu zarządzania państwem na obecnym etapie w kierunku zmian relacji wzajemnych ze społeczeństwem, a mianowicie doskonalenie sfery świadczenia usług dla ludności i biznesu, a także zwiększenie udziału wszystkich obywateli w procesach zarządzania społeczeństwem i państwem. Transfer usług państwowych w postać elektroniczną wymaga zatem permanentnej analizy najlepszych praktyk zagranicznych, reglamentującej procedury świadczenia usług państwowych, przeprowadzenia monitoringu jakości świadczonych usług.

Słowa kluczowe: państwo, rząd, elektroniczne usługi państwowe, technologie informacyjno-komunikacyjne.

¹ Ludmiła Borysowna Parfionowa – prof. dr hab. nauk ekonomicznych, dziekan Wydziału Ekonomicznego, kierownik Katedry Finansów i Kredytu Jarosławskiego Uniwersytetu Państwowego im P.G. Demidowa. Federacja Rosyjska, 150 003 Jarosław, ul. Sowietkaja nr 14, e-mail: decan@econom.uniyar.ac.ru/.

² Ałła Anatoljewna Kostrowa – doc. dr nauk ekonomicznych, Katedra Księgowości, Analizy i Audytu Jarosławskiego Uniwersytetu Państwowego im P.G. Demidowa. Federacja Rosyjska, 150 003 Jarosław, ul. Komsomolskaja nr 3, e-mail: a.kostrowa@yandex.ru/.

E-government services: the present and the future

Abstract

The article discusses the features of the use of information and communication technologies in the activities of the authorities as one of the main factors in the development of the modern rule of law and significant changes in the social, political, economic, cultural and other spheres of society. The relevance of the study of this issue is determined by the need for comprehensive optimization of the procedures for the provision of electronic public services in order to develop the system of public administration at the present stage in the direction of changing the relationship of power with society, namely, improving the provision of services to the population and business, as well as increasing the degree of participation of all citizens in the management of society and the state. The conversion of state services into electronic form requires an analysis of best international practices on an ongoing basis, improve the regulatory legal base regulating the procedure of rendering state services, conduction of monitoring of quality of services rendered.

Keywords: state, government, e-government services, information and communication technologies.

Wstęp

Na początku XXI wieku technologie cyfrowe w postaci komputera osobistego i Internetu głęboko zakorzeniły się nie tylko w życiu codziennym ludzkości, lecz także w znacznym stopniu przetransformowały się w proces pracy, oświaty, zarządzania, rozrywek, wolnego czasu, stworzyły nowe możliwości rynkowe, warunkując istotne skutki ekonomiczne w różnych sektorach. Powstanie nowych infrastruktur cyfrowych, w tym również sieci bezprzewodowych, mobilnych urządzeń i technologii wpłynęło na radykalny przełom w sferze technologii informacyjnych, ich integrację ze wszystkimi przejawami życia społeczno-politycznego i gospodarczego społeczeństwa, kształtowanie nowego paradygmatu gospodarki międzynarodowej – gospodarki cyfrowej.

1. Istota i znaczenie elektronicznych usług państwowych na współczesnym etapie

Obecnie zwiększa się rola sfery usług wskutek stworzenia określonych warunków społeczno-gospodarczych. Pojawiły się one w rezultacie postępu naukowo-technicznego, znacznego wzrostu wydajności pracy w produkcji dóbr materialnych, a także zmian znaczenia i stopnia pilności zaspokajania różnych potrzeb współczesnego społeczeństwa.

Wszystkie te czynniki świadczą o tym, że współczesna gospodarka stała się gospodarką serwisową lub gospodarką usług.

Gospodarka serwisowa w porównaniu z gospodarką industrialną jest bardziej harmonijna, ponieważ łączy we wspólny kompleks sfery produkcji materialnej, obrót i usługi. Z powodu wyraźnie zarysowanej indywidualizacji, w której w centrum uwagi znajduje się konkretny klient, gospodarka serwisowa jest społecznie ukierunkowana.

Sektor usług państwowych jest częścią sfery usług, szybko rozwijającej się i zajmującej dominującą rolę we współczesnym procesie reprodukcyjnym, przy czym mającej specyficzne cechy funkcjonowania. Świadczenie usług państwowych – to najważniejszy aspekt działalności organów władzy wykonawczej, odzwierciedlający charakter relacji wzajemnych państwa i obywatela, stopień realizacji praw i wolności obywateli i organizacji, poziom rozwoju społeczeństwa obywatelskiego.

Przez usługi państwowe rozumie się bezpłatne usługi, zgodnie z prawem świadczone przez upoważnionych prawnie usługodawców, którzy dobrowolnie zwrócili się do zainteresowanych osób, zgodnie z regulaminami i standardami usług państwowych poprzez wykorzystanie zasobów państwa (Нестеров, 2015, s. 20–26). Szersze pojęcie usług państwowych jest definiowane jako konkretne działania, codzienną działalność organów państwowych i urzędników w stosunku do osób fizycznych lub prawnych, w trakcie których obywatel czy też osoba prawna otrzymuje określone dobra (Путило, 2017, s. 3–10).

Sfera państwowych usług elektronicznych jest jednym z podstawowych elementów systemu organizacyjno-technicznego gospodarki cyfrowej, które są realizowane w ramach systemu elektronicznego rządu. Oprócz tej sfery do elementów podstawowych należą: handel elektroniczny; procesy biznesowe podmiotów gospodarczych, realizowane za pośrednictwem sieci komputerowych w warunkach wirtualnego współdziałania; infrastruktura włączająca środki techniczne, bazy danych, opracowania i przetwarzania informacji; środki telekomunikacji i inne.

Otrzymywanie usług państwowych w trybie online czyni proces współdziałania obywateli i przedstawicieli władzy zrozumiałym i transparentnym, sprzyja zaangażowaniu obywateli w proces zarządzania i kształtowania mechanizmu sprzężenia zwrotnego, nawet w przypadku oddalenia terytorialnego i trudnej dostępności do miejsca zamieszkania.

Określenie świadczenia usług w postaci elektronicznej również znalazło umocowanie normatywne. Zgodnie z Ustawą Federalną nr 210-UF z dnia 27 lipca 2010 roku, świadczenie usług państwowych i samorządowych w postaci elektronicznej – to świadczenie usług państwowych i samorządowych z wyko-

rzystaniem technologii informacyjno-telekomunikacyjnych, włączając wykorzystanie jednolitego portalu usług państwowych i samorządowych i (lub) portali państwowych i samorządowych, w tym realizację w ramach takiego świadczenia współdziałania elektronicznego między organami państwowymi, organami samorządu lokalnego, organizacjami i petentami (Федеральный закон от 27.07.2010, № 210-ФЗ (ред. от 19.07.2018). «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»).

Zastosowanie technologii informacyjno-komunikacyjnych w działalności organów władzy jest jednym z głównych czynników rozwoju współczesnego państwa prawa. Obecnie przed organami państwowymi stoi najważniejsze zadanie automatyzacji więzi między obywatelami a państwem przy świadczeniu elektronicznych usług publicznych w celu uzyskania unikalnej możliwości współdziałania z państwem przez 24 godziny na dobę w trybie samoobsługi i realizacji funkcji państwowych w oparciu o obowiązujące regulacje administracyjne, a także istnienie funkcji elektronicznego współdziałania na oficjalnych stronach internetowych.

Celem elektronicznego rządu jest zatem zmiana relacji wzajemnych władzy ze społeczeństwem – doskonalenie sfery świadczenia usług dla ludności i biznesu, a także zwiększenie stopnia udziału obywateli w procesach zarządzania społeczeństwem i państwem.

2. Przesłanki rozwoju elektronicznych usług państwowych

Jedną z przesłanek rozwoju elektronicznego dotyczącego rządu w warunkach braku konkretnych podstaw prawnych do świadczenia usług państwowych jest szerokie rozpowszechnienie *fikcyjnych i nadmiernych* usług państwowych.

Pod usługą fikcyjną rozumiemy usługę wpisaną do aktu normatywno-prawnego, ale nie wykonywaną w realnej praktyce działalności organów władzy wykonawczej, zaś pod nadmierną usługą rozumiemy nie przewidzianą w akcie normatywno-prawnym, jednak świadczoną przez organ władzy wykonawczej, a także usługę, która nie zawiera zlecenia publicznego i państwowego, której odwołanie nie doprowadzi do pogorszenia warunków działalności państwa i społeczeństwa. Istnieje jeszcze jedno pojęcie *usług zbędnych*, to znaczy *dublujących się usług*, które mają kilku usługodawców.

Istnienie nadmiernych i dublujących się usług państwowych organów władzy wykonawczej prowadzi do tego, że organa te odciągają zasoby od wykonania niezbędnych funkcji.

Dość ważne jest również wyodrębnienie takiej przesłanki rozwoju usług elektronicznych jak dostępność, to znaczy możliwość swobodnego otrzymania przez obywateli tej czy innej usługi. Można mówić o dostępności:

- fizycznej (fizyczna możliwość dla różnych kategorii obywateli, w tym także inwalidów, otrzymania usługi, którą zapewniają windy, pochylnie);
- okresowej (determinuje ją wygoda dla konsumenta z powodu trybu pracy organów świadczących usługę);
- terytorialnej (dostępność komunikacyjna i piesza);
- informacyjnej (wystarczający zakres i wygoda uzyskania informacji o usłudze, sposobach i warunkach jej uzyskania, stopień poinformowania konsumenta o charakterze usługi i możliwości jej uzyskania);
- finansowej (wielkość nakładów finansowych, związanych z otrzymaniem usługi, wartość samej usługi i poprzedzających ją działań).

Usługi państwowe powinny mieć cechę uniwersalności wymogów odnoszących się do wszystkich beneficjentów usługi (brak dyskryminacji), a technologicznie proces świadczenia usług uniwersalnych nie powinien stwarzać barier technologicznych (efektywność usługi powinna zapewnić wyeliminowanie kolejek).

Przeniesienie usług na wersję elektroniczną – to perspektywiczny kierunek ich modernizacji, który ma zwiększyć ich dostępność, obniżyć ryzyko korupcyjne i zmniejszyć nakłady czasowe i finansowe państwa i obywateli.

3. Etapy rozwoju elektronicznych usług państwowych

Po raz pierwszy o przeniesieniu usług państwowych na wersję elektroniczną była mowa w federalnym programie docelowym „Elektroniczna Rosja (lata 2002–2010)”. W 2006 roku w projekcie pojawiło się konkretne rozumienie terminologii i planów przeniesienia usług na wersję elektroniczną, a także dodano związek z międzyresortowym obiegiem dokumentów. Wymienione podejście zostało przedłożone przez Ministerstwo Rozwoju Gospodarczego Rosji wspólnie z Ministerstwem Łączności i Komunikacji Masowej Rosji jako ważny element podniesienia jakości świadczenia usług.

Wyodrębniono pięć etapów przeniesienia usług państwowych w formę elektroniczną:

1. Zapewnienie informowania interesantów o trybie świadczenia usług.
2. Możliwość otrzymania elektronicznej postaci dokumentów i wniosków.
3. Składanie wniosków o świadczenie usługi w postaci elektronicznej, automatycznie kierowane do organów władzy.

4. Uzyskanie możliwości śledzenia statusu świadczenia usługi przez wnioskodawcę.
5. Przedstawienie rezultatu usługi w postaci elektronicznej.

Praca nad przeniesieniem usług na postać elektroniczną wymagała wyeliminowania barier prawnych i technologicznych. Po pierwsze, usunięcie z ustawodawstwa wymogu obowiązkowego „papierowego” obiegu dokumentów, w tym celu w latach 2010–2011 zostały wniesione zmiany do ponad 100 ustaw federalnych, a także przyjęto mnóstwo aktów wykonawczych. Po drugie, stworzenie przez Ministerstwo Łączności i Komunikacji infrastruktury wymiany danych między resortami i organizacja skoordynowanej pracy organów władzy wszystkich szczebli w zakresie przejścia na usługi elektroniczne (*Портал административной реформы: совершенствование государственного управления в электронном виде*, <http://ar.gov.ru/ru-RU/menu/default/view/>).

4. Międzynarodowe doświadczenia rozwoju elektronicznych usług państwowych

Rozwój technologii informacyjnych staje się obecnie najważniejszym czynnikiem życia społeczności światowej. Doświadczenia krajów przodujących potwierdzają to, iż świadczenie usług państwowych w postaci elektronicznej przedstawia niekwestionowane prerogatywy zarówno dla obywateli, jak i dla państwa.

Według rankingu poziomu rozwoju rządu elektronicznego ONZ, obecnie w praktyce realizację projektów przeznaczonych dla elektronicznego rządu w różnych krajach oddaje się tak zwanej koncepcji „one-stop, non-stop” (to znaczy jednolitego systemu działającego nieprzerwanie), czyli sukcesywnej budowie rządowych portali informacyjnych, zapewniających szeroki dostęp obywateli do usług państwowych i informacji, co dotyczy sfery zarządzania państwowego. Oprócz tego, w ramach państwowych portali informacyjnych, tworzy się elektroniczny rynek towarów i usług w celu wyposażenia struktur państwowych w dodatkowe możliwości realizacji ich funkcji, a mianowicie: zainteresowany biznes angażuje się w uczestnictwo w przetargach ogłaszanych na wykonanie zamówień państwowych i różnych programów socjalnych (*Рейтинг стран мира по уровню развития электронного правительства, 2018. Гуманитарные технологии. Аналитический портал*, <http://gtmarket.ru/ratings/e-government-survey/info>).

Następnym etapem rozwoju portali rządowych zagranicą jest przesunięcie ich w kierunku „demokracji elektronicznej”, stworzenia nowych relacji wza-

jemnych, wymiany informacyjnej i sprzężenia zwrotnego między obywatelami a państwem, ludnością i wszystkimi szczeblami władzy – aż do wdrożenia systemu wyborów elektronicznych.

Do grupy najbardziej wykonalnych i obecnie pożądanых funkcji portali rządowych na pewno należy organizacja jednego wejścia do dosyć licznych i „rozproszonych” po resortowych serwerach zasobów informacyjnych różnych organów władzy i zarządzania państwowego, ukierunkowanego na szerokie audytorium.

19 lipca 2018 roku została opublikowana kolejna redakcja rankingu poziomu rozwoju elektronicznego rządu ONZ, w którym Rosja awansowała o trzy miejsca – z 35 na 32 miejsce. W tym rankingu znalazły się kraje z najwyższym poziomem rozwoju elektronicznego rządu. W rankingu (E-Government Development Index), który jest zawarty w badaniach E-Government Survey pozycje krajów są rozmieszczane na podstawie uzyskanego przez nie ogólnego indeksu. Ten z kolei składa się z trzech podindeksów, charakteryzujących stan:

- web-obecności organów władzy państwowej,
- infrastruktury telekomunikacyjnej,
- kapitału ludzkiego.

Najwyższy indeks rozwoju elektronicznego rządu (e-Government Development Index – EGDI), będący indykatorem składowym, mierzącym gotowość i zdolność rządu do wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych w celach świadczenia usług dla ludności posiada Dania – 0,915 przy maksymalnej wartości 1.

Lista liderów rankingu z roku na rok nieznacznie się zmienia. Zostają nimi wysoko rozwinięte kraje, które poświęcają wiele uwagi rozwojowi „rządu elektronicznego”. Istotne jest również to, że w tych krajach jest szczególnie dużo użytkowników Internetu. Czołowe miejsce w świecie pod względem liczby użytkowników Internetu zajmują Chiny. Według stanu na 1 stycznia 2018 roku ich liczba wynosiła 772 miliony osób. Drugie miejsce zajmują Indie – 350 milionów, kolejne USA – 277 milionów osób. Dopiero szóste miejsce w rankingu krajów pod względem liczby użytkowników Internetu zajmuje Federacja Rosyjska – 87 milionów osób (o 3 miliony więcej niż rok temu).

W rozwiniętych krajach świata zebrano pewne doświadczenia w kształtowaniu narodowych systemów elektronicznego rządu, w sposób unikalny łączące właściwości kultury narodowej, priorytety i posiadane zasoby tego czy innego kraju.

Władze duńskie jako jedne z pierwszych w Europie rozpoczęły proces kształtowania rządu elektronicznego jeszcze w 1994 roku, gdy został opublikowany

raport „Społeczeństwo informacyjne do 2000 roku”. Od tego czasu prowadzono wyteżone prace rządu, władz samorządowych i terenowych organów władzy, w ramach których zostało rozpoczęte przeniesienie zarządzania państwowego na format usług państwowych, zostały też uproszczone procedury oraz zautomatyzowane procesy technologiczne wewnątrz sektora państwowego.

Od 2010 roku rozwija się serwis podpisu elektronicznego (NemID). W Danii funkcjonuje Jednolity Podpis Elektroniczny, który może być wykorzystywany nie tylko w kontaktach z władzami, ale i, na przykład, przez Internet-bankingu. Jeszcze jednym z osiągnięć duńskiego rządu elektronicznego jest portal NemHandel, który pozwala przedsiębiorcom wystawiać rachunki organom władzy w formie elektronicznej. Z informacji na koniec 2018 roku wynika, że z tej usługi skorzystało nie mniej niż jedna trzecia duńskich przedsiębiorców. Według obliczeń ekspertów wykorzystanie takiego serwisu pozwala władzom duńskim zaoszczędzić do 200 milionów euro rocznie.

W Wielkiej Brytanii działa Centralny Portal Rządowy (ukonline), łączący serwisy konsultacyjne i udostępniający różne informacje rządowe. Dany portal również umożliwia obywatelom omawianie różnych problemów poprzez rozdział zatytułowany „Przestrzeń Obywatela”, który informuje o planach zmian w dziedzinie życia społecznego i ważnych wydarzeniach w kraju w trybie online, oprócz tego umożliwia obywatelom wyrażanie swojego punktu widzenia.

Podobnego typu portal byłby interesujący dla obywateli rosyjskich, gdzie mogliby stale w trybie online omawiać nadchodzące zmiany. Niestety, jak na razie cele zbudowania przestrzeni informacyjnej w Rosji koncentrują się raczej na wygodzie użytkowników niż na demokratycznych formach kontaktów z władzą (*Электронное правительство Великобритании*, <http://www.tadviser.ru/index.php>).

Jednym z pierwszych państw europejskich, które wdrożyło elektroniczne deklaracje podatkowe, elektroniczną identyfikację obywateli i inne serwisy była Szwecja. Analizując doświadczenia Szwecji zauważamy, że przyczyny wprowadzenia elektronicznego rządu są związane z demokratyzacją społeczeństwa i umocnieniem solidarności społecznej, rozszerzeniem kanałów pomocy społecznej. Takie działania władz szwedzkich są związane ze specyfiką polityki społecznej, prowadzonej w tym kraju. Od 2008 roku w Szwecji jest realizowany projekt aktywizacji dialogu obywatelskiego poprzez wykorzystanie różnych technologii informacyjno-komunikacyjnych. Wśród osiągnięć tego procesu można wyodrębnić następujące online-instrumenty:

- portal The Dialogue – dla obywateli, którzy mają coś do powiedzenia urzędnikom;
- portal do składania online-petycji;

- SMS-portal opinii obywatelskich, za pomocą którego są prowadzone badania ankietowe opinii publicznej;
- stymulator budżetu do udziału obywateli w procesie planowania i dystrybucji środków budżetowych z możliwością składania swoich propozycji – dokumenty wraz z załącznikami foto lub wideo (*Электронное правительство: Швеция*, <http://open.gov.ru/events/5511908/>).

5. Kierunki rozwoju elektronicznych usług państwowych w Rosji

Zgodnie z Projektem Systemowym Elektronicznego Rządu Federacji Rosyjskiej głównym kierunkiem rozwoju i wykorzystania e-rządu do 2020 roku pozostają:

- orientacja na użytkownika (elektroniczny rząd powinien rozwijać się znając potrzeby użytkowników wszystkich kategorii, poprzez permanentne badania ich w różnych sytuacjach życiowych i biznesowych);
- efektywność, włączając społeczną i ekonomiczną (systemy informacyjne elektronicznego rządu stwarzają możliwości efektywnego rozwiązywania zadań zarządzania państwowego i samorządowego, w tym także dzięki: jego optymalizacji, zaangażowania węg obywateli, wsparciu otwartego dialogu państwa ze stowarzyszeniami profesjonalnymi i eksperckimi);
- powszechność (elektroniczne rządy są rozszerzalne do granic objęcia swoimi możliwościami: wszystkich poziomów zarządzania państwowego i samorządu lokalnego, a także wszystkich rodzajów organizacji, włączając samoorganizujące się wspólnoty, wszystkich kategorii wiekowych i grup ludności do udostępnienia im usług, wygodnych sposobów współdziałania ze służbami elektronicznego rządu i między sobą, wspólnego wykorzystania informacji, wsparcia wspólnej działalności);
- bezpieczeństwo i zaufanie (działania użytkowników e-rządu i ich dane są chronione; poufność, jednolitość i dostępność do wiadomości jest zabezpieczona w ten sposób, że umacnia się zaufanie między użytkownikiem a e-rządem, pozwalające na przekazywanie we współdziałaniu i powierzanie przechowywania informacji osobistej i innej poufnej);
- elastyczność i adaptatywność (na tle zmieniających się technologii, warunków społeczno-gospodarczych, kultury organizacyjnej i korporacyjnej organów władzy państwowej i samorządu lokalnego, elastyczność i reakcja we właściwym czasie na te zmiany są niezbędne elektronicznemu rządowi w charakterze krytycznej ważnej zdolności) (*Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ; итоги работы Единого портала госуслуг в 2017 году*, <https://digital.gov.ru/ru/events/37879/>).

Wnioski

Siłą napędową rozwoju elektronicznych usług państwowych i elektronicznego rządu są potrzeby stworzenia sprzyjających warunków do rozwoju społeczno-gospodarczego, które mogą zapewnić technologie informacyjno-komunikacyjne, a także wzrost efektywności finansowej zarządzania państwowego.

Rozwój systemu elektronicznego rządu jako części zarządzania państwowego jest warunkiem koniecznym dla każdego kraju do włączenia się w globalne społeczeństwo informacyjne.

Zakończenie

Wraz z rozwojem społeczeństwa informacyjnego, obywateli i przedstawicieli różnych organizacji łączy dążenie do uzyskania bardziej efektywnych środków i sposobów współdziałania z organami państwowymi, uczynienie tego współdziałania szybszym i komfortowym, skrócenie terminów i kosztów procedur. Koncepcja e-rządu, która pozwala na osiągnięcie tych celów, jest obecnie realizowana i aktywnie rozwijana w ponad 190 krajach świata, w tym także i w Rosji.

Sfera świadczenia usług państwowych jest jedną z największych i najbardziej złożonych sfer stosunków społecznych. Usługi państwowe dotyczą interesów ogromnej liczby ludzi, włączają współdziałanie różnych podmiotów i stron.

Realizacja przedsięwzięć w zakresie wdrażania technologii informacyjno-komunikacyjnych do działalności organów świadczących usługi pozwoliła na rozwiązanie następujących zadań:

- stworzenie podstaw infrastruktury resortowej, regionalnej, samorządowej i informacyjno-technologicznej;
- rozpoczęcie kształtowania ogólnofederalnej infrastruktury e-rządu;
- rozpoczęcie świadczenia usług państwowych i samorządowych w postaci elektronicznej z wykorzystaniem współdziałania międzyresortowego;
- stworzenie podstaw zabezpieczenia normatywno-prawnego wykorzystania technologii informacyjnych w działalności organów świadczących usługi.

Przekształcenia prowadzone obecnie w Federacji Rosyjskiej mają na celu przede wszystkim rozwój społeczeństwa, a im wyższy jest stopień rozwoju społeczeństwa, im bardziej jest ono zróżnicowane pod względem poziomu dochodów, tym większą dywersyfikację usług państwowych powinien oferować rynek. Właśnie dlatego w najbliższej przyszłości aktualność tematu, nawet przy większej liczbie badań poświęconych usługom państwowym, nie zostanie wyczerpana.

Bibliografia

- Федеральный закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ (ред. от 19.07.2018). «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг».
- Электронное правительство Великобритании, <http://www.tadviser.ru/index.php/> (dostęp: 05.03.2019).
- Электронное правительство Швеция, <http://open.gov.ru/events/5511908/> (dostęp: 05.03.2019).
- Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ: итоги работы Единого портала госуслуг в 2017 году (2017), <https://digital.gov.ru/ru/events/37879/> (dostęp: 05.03.2019).
- Нестеров, А.В. (2015). Понятие услуги государственной, общественной (социальной) и публичной. *Государственная власть и местное самоуправление*, II.
- Портал административной реформы: совершенствование государственного управления в электронном виде, <http://ar.gov.ru/ru-RU/menu/default/view/> (dostęp: 05.03.2019).
- Путило, Н.В. (2017). Публичные услуги: между доктринальным представлением и практикой нормативного закрепления. *Журнал российского права*, 6.
- Рейтинг стран мира по уровню развития электронного правительства (2018). Гуманитарные технологии. Аналитический портал, <http://gtmarket.ru/ratings/e-government-survey/info/> (dostęp: 05.03.2019).

Andriej Aleksandrowicz Pugaczow¹

ORCID: 0000-0001-7989-6353

Ludmiła Borysowna Parfionowa²

ORCID: 0000-0002-3847-8718

Podatki w gospodarce cyfrowej i technologie cyfrowe w systemie podatkowym

Streszczenie

Rozwój sektora technologii informacyjno-komunikacyjnych wpływa na istotne zmiany w działalności gospodarczej, które wymagają wdrożenia odpowiednich narzędzi regulacji państwowych, w tym również podatkowych i celno-taryfowych. Na obecnym etapie dla państwa ważną sprawą jest zapewnienie opodatkowania transformujących się procesów gospodarczych i transakcji finansowych. Jednocześnie dokonuje się wdrażanie technologii cyfrowych do pracy organów podatkowych i celnych. To znaczy, że z jednej strony podatki przenikają do gospodarki cyfrowej, a z drugiej – technologie cyfrowe przenikają do opodatkowania (administracja podatkowa i kontrola podatkowa). Te wzajemnie uzupełniające się i wzajemnie uwarunkowane procesy zostały zilustrowane tendencjami do rozwoju sektora handlu online oraz przykładami działalności organów podatkowych i celnych w Rosji.

Słowa kluczowe: podatek, opodatkowanie, gospodarka cyfrowa, technologie informacyjno-komunikacyjne.

¹ Andriej Aleksandrowicz Pugaczow – dr nauk ekonomicznych, docent w Katedrze Finansów i Kredytu Jarosławskiego Uniwersytetu Państwowego im. P.G. Demidowa. Federacja Rosyjska, 150 003 Jarosław, ul. Sowietkaja nr 14, e-mail: andrxim@yandex.ru/.

² Ludmiła Borysowna Parfionowa – prof. dr hab. nauk ekonomicznych, dziekan Wydziału Ekonomicznego, kierownik Katedry Finansów i Kredytu Jarosławskiego Uniwersytetu Państwowego im. P.G. Demidowa. Federacja Rosyjska, 150 003 Jarosław, ul. Sowietkaja nr 14, e-mail: decan@econom.uniyar.ac.ru/.

Taxes in the digital economy and digital technologies in taxation

Abstract

The development of the information and communication technology sector has led to significant changes in economic activity. These changes require the introduction of appropriate instruments of state regulation, including tax and customs. The state at the present stage needs to ensure taxation of transforming economic processes and financial transactions. At the same time, digital technologies are being introduced into the work of tax and customs authorities. That is, on the one hand, taxes penetrate into the digital economy, and on the other, digital technologies penetrate into taxation (tax administration and tax control). These complementary and interdependent processes are illustrated by trends in the development of the online trade sector and examples of the work of tax and customs authorities in Russia.

Keywords: tax, taxation, digital economy, information and communication technologies.

Wprowadzenie

Współczesny etap rozwoju gospodarki charakteryzuje się wzrostem znaczenia technologii. Technologie coraz bardziej przenikają do gospodarki, a gospodarka przenika do technologii. Ten etap jest nazywany gospodarką cyfrową.

Kształtowanie gospodarki cyfrowej determinuje konieczność odpowiedniego rozwoju i doskonalenia procesów, a także mechanizmów regulacji państwowych. Dziedzina opodatkowania polityki podatkowej i regulacji celno-taryfowych nie jest tutaj wyjątkiem, a nawet na odwrót, wymaga pierwszoplanowej uwagi. Podatki, opłaty i cła, a także mechanizmy administrowania nimi powinny odpowiadać transformującym się procesom gospodarczym i technologiom transakcji finansowych.

Stany Zjednoczone Ameryki oraz rozwinięte kraje europejskie i kraje BRICS wyprzedziły Rosję pod względem ustawowego i normatywnego uregulowania programów transformacji gospodarki cyfrowej ogółem o 2–3 lata, a nawet niekiedy i więcej. W Unii Europejskiej po raz pierwszy na poziomie ponadpaństwowym temat rozwoju gospodarki cyfrowej został podjęty w 2010 roku, gdy Komisja Europejska zatwierdziła Europejską Agendę Cyfrową dla Europy w ramach strategii „Europa 2020”. W 2015 roku w oparciu o doświadczenia związane z realizacją strategii został zatwierdzony program „A Digital Single Market Strategy for Europe”. W Indiach w 2014 roku został przyjęty program „Digital India”, którego celem było kształtowanie społeczeństwa informatycznego oraz gospodarki opartej na wiedzy. W Chinach

w 2015 roku został przyjęty długofalowy, obliczony do 2025 roku, program „Internet plus”, mający na celu połączenie Internetu, chmur obliczeniowych, Big Data i nowoczesnej produkcji na rzecz rozwoju sieci produkcyjnych, handlu elektronicznego i online bankingu, a także wzrostu obecności międzynarodowej chińskich spółek internetowych. W Stanach Zjednoczonych program digitalizacji „Digital Economy Agenda”, został przyjęty dopiero w 2015 roku, mimo tego, że rozwój wysokotechnologiczny w USA rozpoczął się praktycznie o dwa dziesięciolecia wcześniej. Rozwój cyfryzacji prowadzi do jej globalizacji, co sprzyja zatwierdzaniu na poziomie międzynarodowym inicjatyw w zakresie współpracy w sferze gospodarki cyfrowej. Na przykład, inicjatywy w zakresie realizacji agend zatwierdziły: kraje G20 – „Digital Economy Development and Cooperation Initiative” oraz Euroazjatycka Unia Gospodarcza – Decyzja Najwyższej Euroazjatyckiej Rady Gospodarczej nr 12 z dnia 11 października 2017 roku „O głównych kierunkach realizacji systemu cyfrowego Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej do 2025 roku”. Program „Gospodarka Cyfrowa Federacji Rosyjskiej” został zatwierdzony w 2017 roku. Powstało zatem zapóźnienie w umocowaniu prawnym i wdrożeniu mechanizmów regulacji państwowych transformujących się kierunków cyfryzacji (digitalizacji, rozwoju technologii informacyjno-komunikacyjnych) gospodarki.

Gnoseologicznie, jak zresztą i ontologicznie, nie zostało wypracowane jednolite podejście do zdefiniowania gospodarki cyfrowej. Prawdopodobnie nie może zostać ono zdefiniowane, zaś istniejące podejścia są dosyć mało wyraziste. Co szczególne, równoległe z terminem gospodarka cyfrowa funkcjonują obecnie takie określenia, jak: gospodarka elektroniczna, gospodarka informacyjna, gospodarka sieciowa, Internet-gospodarka.

Eksperci Banku Światowego traktują gospodarkę cyfrową (w szerokim znaczeniu tego słowa) jako system stosunków gospodarczych, społecznych i kulturalnych, opartych na wykorzystaniu cyfrowych technologii informacyjno-komunikacyjnych (*World Development Report 2016 Digital dividends*).

Gnoseologia aktywnie proponuje całe spektrum definicji gospodarki cyfrowej. Na uwagę zasługuje określenie zaproponowane przez uczestników Klubu Sretienskiego im. S.P. Kurdyumova, w ramach którego przez gospodarkę cyfrową (elektroniczną) rozumie się gospodarkę, „której cechą charakterystyczną jest maksymalne zaspokojenie potrzeb wszystkich jej uczestników poprzez wykorzystanie informacji, w tym także personalnej. Jest to możliwe dzięki rozwojowi technologii informacyjno-komunikacyjnych i finansowych, a także z powodu dostępności infrastruktury, jednocześnie zapewniających możliwość pełnowartościowego współdziałania w świecie hybrydowym wszystkich uczestników działalności gospodarczej: podmiotów i przedmiotów procesu twórcze-

go, dystrybucji, wymiany i konsumpcji towarów i usług” (Кешелава, Буданов, Румянцев и др., 2017).

Bytową gospodarkę cyfrową kwalifikuje się obecnie jako odrębny sektor gospodarki, w którym tradycyjne stosunki gospodarcze są modyfikowane za pomocą nowych elektronicznych technologii informacyjno-komunikacyjnych, są także wdrażane nowe sposoby organizacji produkcji, biznes-modele, są też transformowane procesy biznesowe, a także pojawiają się elektroniczne towary i usługi.

W sferze polityki podatkowej i regulacji taryfowo-celnych gospodarki cyfrowej konieczne jest wyodrębnienie dwu kluczowych kierunków, chodzi o: opodatkowanie i regulacje celno-taryfowe operacji dokonywanych w gospodarce cyfrowej oraz wdrożenie technologii cyfrowych do administracji podatkowej i celnej, a także do kontroli. Poniżej omówiono szczegółowo te kierunki.

1. Podatki i cła w gospodarce cyfrowej

Obecnie rozwój technologii doprowadza w sferze opodatkowania do dwóch wzajemnie uzupełniających się, ale i przeciwnych procesów pod względem kierunków: z jednej strony zachodzi zmniejszanie się sektora szarej strefy, dzięki technologicznemu rozwojowi kontroli podatkowej i administracji podatkowej, a z drugiej – pojawia się wzrost wielkości tej szarej strefy w niekontrolowanych lub słabo kontrolowanych rodzajach działalności.

Rosnąca wielkość realizacji operacji cyfrowych i usług w postaci elektronicznej, pojawienie się kryptowalut, *quasipieniądza* oraz rozwój Internetu, przy braku niezbędnych i wystarczających regulacji państwowych, prowadzi do wzrostu wielkości szarego sektora gospodarki, co negatywnie wpływa na dochodową składową budżetu. Faktycznie, dzisiaj gospodarka cyfrowa może okazać się najmniej transparentnym sektorem gospodarki, nawet prawie na poziomie działalności nielegalnej.

Jednakże, właśnie rozwój technologii przetwarzania danych oraz pojawienie się *blockchainu* otwierają możliwości wykorzystania wbudowanych państwowych narzędzi regulacji gospodarki, między innymi podatków, opłat oraz ceł. Już dzisiaj, na przykład *blockchain* pozwala na wdrożenie tak zwanych inteligentnych kontraktów lub *smart contracts*, inaczej mówiąc kontraktów, których zawarcie i realizacja odbywa się automatycznie, tylko przy zaistnieniu wcześniej określonych warunków. W związku z tym, w najbliższej przyszłości rzeczywistością może stać się automatyczny pobór podatków, opłat i ceł w chwili realizacji inteligentnych kontraktów. Wdrożenie tej technologii sprzyja zmianie podstawowej zasady poboru podatków: naliczanie i płacenie podatków będzie się odbywać

automatycznie w momencie dokonania operacji lub transakcji w systemie online, a nie dopiero za okres opodatkowania. Perspektywy te pozwolą obniżyć koszty administracji podatkowej i ewidencji podatkowej, zarówno dla państwa jak i podatników. Ci ostatni nie będą musieli obliczać podstawy opodatkowania, sporządzać deklaracji podatkowych, wypełniać zleceń płatniczych pod koniec okresu podatkowego lub potwierdzać konieczności udzielania potrąceń. Uchylenie się od podatków nie będzie możliwe, a opodatkowanie generalnie stanie się bardziej przejrzyste i pochłaniające mniej kosztów ze strony państwa i biznesu.

W 2017 roku według szacunków Komisji Europejskiej efektywna stawka podatku dla sfery biznesu cyfrowego wynosiła około 8,5%, tymczasem dla biznesu było to ogółem – 20–23% (Воловик, 2017). Na poziomie państw tworzy to ogromne utracone wielkości wpływów podatkowych, stanowiące odpowiednio od 12 do 15% wielkości biznesu cyfrowego.

Jeśli przenieść tę tendencję na dane wielkości handlu internetowego, na przykład badania Digital Economy Compass 2018, wykorzystując założenie braku różnic w poziomie obciążenia podatkowego, to okaże się, że potencjalne dochody podatkowe w krajach Unii Europejskiej mogły stanowić od 40–50 miliardów dolarów rocznie, na Ukrainie 0,24–0,3 miliardów dolarów rocznie, a w Rosji – 3,36–4,2 miliardów dolarów rocznie. A jeśli udział „niekontrolowanego” handlu elektronicznego będzie się zwiększał, to te wielkości utraconych dochodów podatkowych także będą się zwiększać. A to tylko dotyczy handlu internetowego (*Internet-retail*). Jaki zatem jeszcze potencjał podatkowy skrywają pozostałe składowe gospodarki cyfrowej?

Unia Europejska zajmuje się wypracowaniem mechanizmów, mających na celu wzrost efektywności opodatkowania, przy zapewnieniu sprawiedliwych i jednolitych zasad fiskalnych zarówno dla biznesu tradycyjnego, jak i dla biznesu cyfrowego. Wśród możliwych podejść do rozwiązania tego problemu rozpatruje się:

- wdrożenie podatków obrotowych spółki cyfrowej,
- opodatkowanie dochodów od świadczenia usług cyfrowych,
- opodatkowanie transakcji biznesu cyfrowego.

Ciekawie do zbadania i realizacji w praktyce przedstawia się doświadczenie Republiki Białoruś, będącej liderem wśród krajów Wspólnoty Niepodległych Państw w zakresie rozwoju sfery technologii informacyjno-komunikacyjnych. Na Białorusi jest pobierany podatek od dochodów z elektronicznych gier interaktywnych. W 2017 roku w Kodeksie Podatkowym tego państwa zostały zapisane takie kategorie, jak: „portfel elektroniczny”, „pieniądz elektroniczny”, „świadczenie usług w postaci elektronicznej” (Пекарская, 2018, s. 84–96).

Według danych Stowarzyszenia Spółek Handlu Internetowego w 2017 roku w Rosji obrót handlu online wyniósł 1 040 miliardów rubli, co stanowiło wzrost o 13% więcej niż w 2016 roku – 920 miliardów rubli, i obejmował już około 7% obrotu handlu detalicznego. Według prognoz do 2023 roku rynek handlu online w Rosji wzrośnie do wysokości 2,5 biliona rubli. W związku z tym, opodatkowanie i kontrola gospodarki cyfrowej – to są już wyzwania dnia dzisiejszego dla organów podatkowych i celnych.

Obecnie w Rosji nie ma specjalnych podatków od biznesu cyfrowego. Działa on według obowiązującego ustawodawstwa podatkowego, jeśli jest legalny. Federalna Służba Podatkowa Federacji Rosyjskiej (FSP FR) w zakresie opodatkowania gospodarki cyfrowej podjęła istotne przedsięwzięcie. Wprowadziła w 2017 roku administrowanie podatkowe dla zagranicznych dostawców usług elektronicznych oraz Internet-usług. Teraz zostali oni włączeni do ewidencji podatkowej i płacą VAT w Rosji. W tym celu został utworzony specjalny serwis elektroniczny „VAT-biuro Spółki Internetowej”. Według stanu na marzec 2019 roku takich spółek jest już 798 z różnych krajów (*Список иностранных Интернет-компаний, состоящих на учете в РФ в качестве налогоплательщиков НДС при оказании электронных услуг [Электронный ресурс]/ФНС РФ*, <https://lkioereg.nalog.ru/ru/registry>, dostęp: 25.03.2019).

2. Technologie cyfrowe w pracy organów podatkowych i celnych Rosji

Wdrożenie technologii cyfrowych przez organa celne i podatkowe ma na celu wzrost efektywności funkcji kontrolno-nadzorczych. Ilustruje to wdrożenie systemu kontroli ASK VAT–2 (Automatyczny System Kontroli VAT–2), co pozwoliło podnieść o 40% jego ściągalność. Pomyślnie przebiega transformacja monitoringu urządzeń kontrolno-kasowych. Poprzez powszechne wdrożenie kas online, obecnie w dyspozycji FSP FR znajdują się dane w skali całego kraju o wszystkich sprzedażach z rozbiorem na poszczególne towary. Stwarza to nowe możliwości podatkowego administrowania i kontroli. Faktycznie Federalna Służba Podatkowa Federacji Rosyjskiej przeszła od przeprowadzenia kontroli wybiórczych do zastosowania powszechnego monitoringu. A to już stanowi zmianę paradygmatu w funkcji kontrolnej organów podatkowych. Tradycyjne podejście do kontroli podatkowej, stosowane do początku lat dwutysięcznych, zakładało kontrolę każdego podatnika raz na dwa lata. Współczesne podejście już opiera się na analizie wielu danych. Zakłada ono przeprowadzenie segmentacji podatników, istotne zmniejszenie udziału kontroli wyjazdowych przy dążeniu do całościowego objęcia wszystkich podatników zdalną kontrolą. Tymczasem, bezpośrednia kontrola podatkowa (zarówno w organach admi-

nistracji podatkowej na podstawie badania dokumentów, jak i wyjazdowa) obejmuje dwóch podatników na 1000. Zatem udział corocznie kontrolowanych podatników zmniejszył się o 250 razy. Oczywiście, zmniejszenie kontroli podatkowych jest rezultatem monitoringu i analizy naruszeń ustawodawstwa podatkowego wspólnie z podatnikami za pośrednictwem udostępnienia korygujących deklaracji podatkowych. Przy czym monitoring podatkowy nie jest innowacją rosyjskich organów podatkowych: od początku lat dwutysięcznych odpowiednie narzędzia były aktywnie wdrażane w rozwiniętych krajach, jednymi z pierwszych w tej dziedzinie były Holandia i Wielka Brytania (Пугачев, 2016, s. 187–194).

Rozwój elektronicznych kanałów współdziałania z podatnikami jest jednym z kluczowych i pomyślnie realizowanych kierunków działalności Federalnej Służby Podatkowej Federacji Rosyjskiej. Obecnie w Rosji funkcjonuje ponad 50 elektronicznych serwerów podatkowych, wśród których należy wymienić: „Personalny gabinet podatnika”, „Ryzyko biznesu: sprawdź siebie i kontrahenta”, „Kontrola poprawności sporządzenia faktur”, „Zapisanie się online na wizytę w inspekcji”.

Wśród kierunków, realizowanych przez Federalną Służbę Celną Federacji Rosyjskiej (FSC FR) należy szczególnie podkreślić rozwój mechanizmu śledzenia przemieszczania się towarów od granicy celnej Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej do etapu ich sprzedaży, a także rozwój instytucji znakowania towarów, które mają na celu zapobiegać uchylaniu się od płacenia ceł i jednocześnie wpływać na wzrost ściągalności podatków i akcyzy. Wydaje się, że perspektywicznie przedstawia się rozwój deklaracji elektronicznych – czenie towarów przez Internet, wówczas dokumenty elektroniczne poprzez zdalne kanały z miejsca pracy brokera celnego będą bezpośrednio przekazywane do inspektora celnego.

Wnioski

Gospodarka cyfrowa z jednej strony wymaga opracowania wsparcia metodologicznego i prawnego opodatkowania biznesu cyfrowego, a z drugiej strony wykorzystania technologii cyfrowych, które otwierają szerokie perspektywy doskonalenia narzędzi działalności kontrolnej służb podatkowych i celnych.

Jest to świadectwo pewnej dialektyki: podatki w gospodarce cyfrowej i technologicie cyfrowe w opodatkowaniu. W niej tkwi i wzajemny rozwój, i wzajemne uzupełnianie się, i wzajemne uwarunkowanie – słynna „gra w kotka i myszkę” organów podatkowych i podatników. Rezultaty uzyskają wszyscy uczestnicy relacji – podatnicy, dzięki optymalizacji bazy podatkowej w nieuregulowanych

branżach; państwo – dzięki zredukowaniu niepoddającej się regulacjom szarej strefy za pośrednictwem doskonalenia technologii administracji podatkowej i kontroli podatkowej. Przy czym potencjał zarówno optymalizacji podatkowej, jak i wzrostu wpływów podatkowych do budżetu będzie istotny, ponieważ proces ten dopiero się rozpoczął.

Rosja, na drodze kształtowania opodatkowania gospodarki cyfrowej, powinna przeanalizować doświadczenia krajów rozwiniętych, które już wdrożyły poszczególne narzędzia, a także w ramach procesów integracyjnych w Euro-azjatyckiej Unii Gospodarczej zbadać możliwości harmonizacji regulacji podatkowych i celno-taryfowych gospodarki cyfrowej krajów unijnych.

Bibliografia

- Digital Economy Compass* [Электронный ресурс]//Statista (2018), http://static2.statista.com/download/pdf/Digital_Economy_Compass_2018.pdf (dostęp: 25.03.2019).
- Электронные сервисы // ФНС РФ [Электронный ресурс]*, https://www.nalog.ru/rn77/about_fts/el_usl/?dt=1&n=&dr=3288&cf=true&cr=true&rm=3 (dostęp: 30.03.2019).
- Кешелава, А.В., Буданов, В.Г., Румянцев, В.Ю. и др. (2017). *Введение в «Цифровую» экономику*, под общ. ред. А.В. Кешелава. Москва: ВНИИГеосистем.
- Оборот российского рынка Интернет-ритейла превысил 1 трлн рублей [Электронный ресурс] // Ассоциация компаний Интернет торговли*, <http://www.akit.ru> (dostęp: 30.03.2019).
- Пекарская, А.Ю. (2018). Особенности контроля за налогообложением в условиях развития цифровой экономики. *Белорусский экономический журнал* 1(82).
- Пугачев, А.А. (2016). Реализация контрольной функции в управлении налоговым потенциалом региона. *Социальные и гуманитарные знания* 3(2).
- Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017, № 1632-р «Об утверждении Программы – Цифровая экономика Российской Федерации».*
- Список иностранных Интернет-компаний, состоящих на учете в РФ в качестве налогоплательщиков НДС при оказании электронных услуг [Электронный ресурс] // ФНС РФ*, <https://lkioereg.nalog.ru/ru/registry> (25.03.2019).
- Воловик, Е. (2017). Налогообложение цифровой экономики. Какие проблемы влечет цифровизация? *Финансовая газета*, 48.
- World Development Report 2016 Digital dividends* [Электронный ресурс]. The World Bank, <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/23347/210> (dostęp: 30.03.2019).

Michał Wasiljewicz Kułakow¹

ORCID: 0000-0002-2903-5683

Waluty cyfrowe, gwałtowny rozwój teraz, potencjalne zagrożenie w przyszłości

Streszczenie

W niniejszym artykule rozpatrzono pojawienie się wewnątrz systemu finansowego szczególnej innowacji – waluty cyfrowej. Została pokazana rola bitcoina w praktycznym zastosowaniu technologii blockchaina oraz możliwości tej technologii w różnych kierunkach działalności finansowej. Zostały ukazane przyczyny szybkiego rozpowszechnienia kryptowalut, wyjaśnione ich prerogatywy w porównaniu z pieniądzem fiducjarnym przy dokonywaniu płatności w przelewach pieniężnych. Podkreślono też, że jedną z wewnętrznych właściwości kryptowalut jest wysoka zmienność ich ceny, która w odróżnieniu od kursu walut tradycyjnych jest kształtowana pod silnym wpływem czynników technogennych, psychologicznych i socjalnych. Ponieważ ta właściwość kryptowalut jest niewystarczająco zbadana, przy dużych transakcjach nieoczekiwane wielkie zmiany ich kursu mogą stanowić zagrożenie dla stabilności światowego systemu gospodarczego.

Słowa kluczowe: kryptowaluta, blockchain-technologia, bitcoin, kapitalizacja, zmienność.

Digital currencies: explosive growth in the present, potential threats in the future

Abstract

The article deals with the emergence of a significant innovation within the financial system – the digital currency. The role of bitcoin in the practical application of blockchain technology, in the recognition of the possibilities of this technology for various areas of financial activity is shown. The reasons for the rapid spread of cryptocurrencies, explained their advantages

¹ Michał Wasiljewicz Kułakow – prof. dr hab. nauk ekonomicznych, Katedra Gospodarki Światowej Wydziału Ekonomicznego Moskiewskiego Uniwersytetu Państwowego im. M.W. Łomonosowa. Federacja Rosyjska, 119 991 Moskwa, GSP-1 Leninskije Gory, e-mail: mkulakov39@yandex.ru/.

over traditional money in the implementation of payments, money transfers. It is noted that one of the internal properties of cryptocurrencies is the high volatility of their prices, which, unlike the rate of traditional currencies is formed under the strong influence of man-made, psychological and social factors. Since this feature of cryptocurrencies has not been studied enough, with large volumes of transactions, unexpected sharp changes in their rate can pose a threat to the stability of the global financial system.

Keywords: blockchain technology, cryptocurrencies, bitcoin, market capitalization, volatility.

Wstęp

Sfera finansowa cechuje się tym, że szybko reaguje na powstawanie nowych technologii, przystosowuje je do swoich celów, sprzyja ich rozpowszechnieniu w innych dziedzinach. Szczególnie dotyczy to technologii związanych z tworzeniem, przechowywaniem i rozpowszechnianiem informacji. Na przykład, pojawienie się Internetu otworzyło kolosalne możliwości rozwoju światowego systemu finansowego, przekształciło go w globalny. Dzięki tej sieci szybkość międzynarodowych operacji finansowych praktycznie zrównała się z szybkością operacji dokonywanych wewnątrz kraju. Potężny impuls do rozwoju uzyskały rynki kredytowy, walutowy i papierów wartościowych. Możliwości szybkiego opracowania i przekazywania ogromnego kompleksu informacji stymulowały rozwój innowacji wewnątrz systemu finansowego w postaci pochodnych instrumentów finansowych i sekurytyzowanych aktywów.

Drugie dziesięciolecie XXI wieku charakteryzowało się wdrożeniem do sfery finansowej innowacji w postaci technologii blockchainu, „rewolucji na poziomie Internetu” (Свон, 2017), „technologii, która zmieni świat” (Морайя, 2018). Mimo że technologia blockchainu była znana wcześniej, dopiero z pojawieniem się waluty cyfrowej – bitcoina, idee założone w tej technologii zaczęły się realizować w świecie rzeczywistym. Blockchain – otwarta, rozproszona księga rejestrowa, która może efektywnie odnotowywać transakcje między dwiema stronami i w formacie w sposób poddający się kontroli na stałej podstawie (Iansiti, Lakhani, 2017). Inaczej mówiąc, blockchain stanowi narastający, związany z pomocą kryptografii, wykaz zapisów, nazywanych blokami. Każdy blok zawiera kryptograficzny kod poprzedniego bloku, adnotację czasu przeprowadzenia transakcji i jej dane. Po dokonaniu zapisu dane w dowolnym bloku nie mogą zostać zmienione z datą wsteczną bez zmiany wszystkich kolejnych bloków, co wymaga konsensusu większości użytkowników technologii (Narayanan, Bonneau, Felten, Miller, Goldfeder, 2016). Pojawienie się kryptowaluty było najbardziej spektakularnym rezultatem wdrożenia innowacji w postaci block-

chainu do systemu finansowego. Tak, jak w swoim czasie sieć internetowa była bardzo przydatna do rozpowszechnienia pochodnych instrumentów finansowych i sekurytyzowanych aktywów, tak blockchain dzisiaj stał się podstawą do stworzenia i wykorzystywania kryptowalut.

Na czym polega zasługa światowego systemu finansowego w rozpowszechnieniu technologii blockchaina? Chodzi o to, że dopiero z pojawieniem się waluty cyfrowej – bitcoina, idee, które legły u podstaw tej technologii zaczęły się urzeczywistniać w świecie realnym. Od chwili publikacji Satoshi Nakamoto o bitcoinie w 2008 roku dotychczas nie milkną spory zarówno o tym, kim jest Satoshi Nakamoto, jak i o tym, czym jest bitcoin. Dla jednych to „pierwsze pojawienie się blockchainu” (Генкин, Михеев, 2018), dla innych to „cyfrowe złoto” (Попнер, 2017). Ale bez względu na różnice w ocenie waluty cyfrowej, większość badaczy i ekspertów w tej dziedzinie sygnalizuje możliwość istotnych zmian w obecnie funkcjonującym systemie finansowym w związku z prerogatywami, jakie mają kryptowaluty w porównaniu z pieniądzem fiducyjnym.

Nieprzypadkowo pojawienie się kryptowalut znów przywróciło dyskusję o charakterze pieniądza. Jedni uważali go za towar szczególnego rodzaju, inni – za symbol zaufania do władzy państwowej, która odpowiadała za bicie monet i emisję banknotów papierowych. Ludzie przynoszą pieniądze do banków, ponieważ im ufają, skoro są one pod kontrolą Banku Centralnego, który reprezentuje jedną z instytucji zarządzania państwem. Odnosząc się do kryptowalut takie podejścia nie znajdują zastosowania. Po pierwsze – istnieją one tylko w postaci cyfrowej, a po drugie – państwo nie ma nic wspólnego z ich powstaniem. O jakim więc zaufaniu można mówić?

Właściwość programu bitcoina, opracowanego przez Satoshi Nakamoto, polega na decentralizacji systemu i rozproszonym rejestrze, w którym nie można zmienić raz dokonanego wpisu. Przy czym każdy nowy wpis powinien uzyskać potwierdzenie wszystkich węzłów systemu. Oznacza to, że zaufanie zostało wpisane w program każdej kryptowaluty, a każdy blok potwierdza lub nie potwierdza wpis – pewność każdej transakcji. Dlatego decentralizację systemu, ochronę przed sfałszowaniem, transparentność i dostępność informacji o transakcjach, łatwość i wysoką szybkość operacji oraz wymienialność eksperti i użytkownicy zaliczają do głównych prerogatyw kryptowalut. Ważną zaletą kryptowalut jest możliwość utworzenia zdecentralizowanych systemów płatniczych, które pozwalają kontrahentom na działanie bez udziału jakiegokolwiek pośrednika.

Dzięki tym właściwościom kryptowaluty stworzyły setki nowych możliwości dla działalności biznesowej. Wraz ze wzrostem ich popularności, wielkości miningu i wykorzystania w większości krajów, pojawiło się wiele start-upów

ukierunkowanych na pracę z kryptowalutą. Przedsiębiorcy na całym świecie zaczęli wdrażać płatności za swoje towary i usługi w kryptowalucie. Mimo to nadal trwają ostre dyskusje o możliwości kryptowalut jako potencjalnego zamiennika tradycyjnego pieniądza, ich wykorzystanie błyskawicznie rozpowszechniło się w całym świecie. Obecnie w ponad dwunastu tysiącach punktów na całym świecie można rozliczać się za pośrednictwem bitcoinów.

Do zalet walut cyfrowych zalicza się także ich niezależność od władz monetarnych oraz anonimowość użytkowników. Od chwili wyjścia bitcoina na rynek, szczególnie w pierwszych latach jego wykorzystania, te właśnie jego zalety odgrywały ważną rolę w rosnącej liczbie operacji z nim. Jednakże, jak pokazała praktyka, te właśnie zalety mogą zamienić się w swoje całkowite przeciwieństwo, co dobrze widać na przykładzie działalności spółki Silk Road.

1. Nastanie epoki kryptowalut

Pierwsza cyfrowa waluta – bitcoin została wyemitowana 9 stycznia 2009 roku, jej twórcą był Satoshi Nakamoto i wszyscy wtedy mieli otwarty dostęp do miningu – procesu tworzenia nowych bitcoinów i odnotowania transakcji w blockchainie. W maju 2010 roku miało miejsce jeszcze jedno wydarzenie historyczne: Laszlo Hanyecz, 28-letni informatyk z Florydy, kupił za uzyskane przy pomocy miningu monety dwie pizze za 10 000 bitcoinów (Tamże). Była to pierwsza zarejestrowana transakcja z zastosowaniem kryptowaluty, początek uznania jej zdolności do spełnienia jej podstawowej funkcji – środka płatniczego. Według bieżącego kursu bitcoina, te dwie pizze można ocenić w dziesiątkach milionów dolarów. Kwiecień 2011 roku był miesiącem uznania przez szeroką społeczność bitcoina, ponieważ bitcoin został odnotowany przez poważne wydawnictwo – „Forbes”, w którym opublikowano artykuł o naturze bitcoina (Greenberg, 2011). W czerwcu 2011 roku portal WikiLeaks zaczął przyjmować darowizny w bitcoinach. Tym samym została odnotowana jedna z najważniejszych cech płatności w kryptowalucie – bezosobowość.

W 2013 roku został uruchomiony pierwszy bitcoin bankomat w Kanadzie w Vancouver, który pozwalał użytkownikom na wymianę kryptowaluty na gotówkę i na odwrót (Desjardins, 2014). W listopadzie tego samego roku ogłoszono, że operator podróży kosmicznych Virgin Galactics zaczyna przyjmować bitcoiny w charakterze zapłaty za podróż w kosmos (<https://www.virgin.com/richard-branson/bitcoins-space/>, dostęp: 08.03.2019). Także w 2013 roku wartość bitcoina przekroczyła granicę 1000 dolarów, osiągnęła parytet w złocie i był on sprzedawany na poziomie 1240 dolarów za bitcoin (<https://www.coin->

base.com/price/bitcoin/, dostęp: 08.03.2019). Oznacza to, że wartość bitcoina wzrosła ponad 300 000 razy w porównaniu z poziomem, na którym dokonano pierwszej publicznej sprzedaży bitcoina w 2010 roku.

W 2011 roku zaczęły się pojawiać nowe kryptowaluty. Obecnie można naliczyć ponad 2000 kryptowalut z ogólną kapitalizacją ponad 184 miliardów dolarów (<http://www.cryptomafia.net/skolko-suchestvuet-kriptoalyut/>, dostęp: 08.03.2019). Ich twórcy próbowali ulepszyć pierwotny bitcoin, zwiększyć szybkość transakcji, wzmocnić ochronę anonimowości, wprowadzić inne udoskonalenia. I tak litecoin szybciej regeneruje bloki i proponuje szybsze potwierdzenie transakcji, ethereum pozwala przeprowadzić rejestrację transakcji z aktywami za pomocą smart-kontraktów. Utworzona w 2016 roku kryptowaluta zcash gwarantuje dodatkowe bezpieczeństwo i prywatność: wszystkie transakcje są odnotowywane w blockchainie, ale szczegóły o odbiorcy, nadawcy i ilości pieniędzy pozostają prywatne. Szybko rosnąca waluta ripple nie wymaga miningu, pozwala dokonywać płatności międzynarodowych szybko i z niewielkimi kosztami. Ripple łączy banki, providery płatności, giełdy aktywów cyfrowych i korporacji w celu niezakłóconej wysyłki pieniędzy na cały świat (<https://ripple.com/xrp/>, dostęp: 23.02.2019).

Kryptowaluty, alternatywne do bitcoina starają się wnieść coś nowego, co byłoby bardziej efektywne niż czyni to bitcoin. Jednym z kierunków rozwiązania tego zadania jest zwiększenie szybkości obróbki informacji, która jest mierzona liczbą transakcji w ciągu sekundy (TPS). Jeżeli blockchain realizował w 2016 roku 5–7 TPS, to na przykład ethereum zaczynając od 10 TPS w 2015 roku zbliżył się do 50–100 TPS w 2017 roku i dąży do 50 000–100 000 TPS w 2019 roku (Morañap, 2018), co mniej więcej odpowiada poziomowi obróbki transakcji w systemie płatniczym VISA.

Dużą rolę w rozpowszechnieniu kryptowalut odegrało utworzenie platformy do ich pierwotnej alokacji (Initial Coin Offerings – ICO) na rynku papierów wartościowych, co pozwoliło inwestorom lokować pieniądze w kryptowaluty tak, jak można to było robić z akcjami, obligacjami lub z ryzykownymi start-upami. Na początku czerwca 2016 roku w Stanach Zjednoczonych Ameryki funkcjonowało 25 giełd i kantorów wymiany pracujących z kryptowalutą, w Niemczech – 8, w Rosji – 6, w Chinach 3, w Polsce, Wielkiej Brytanii, Francji i na Tajwanie – po 2, w Australii, Belgii, Bułgarii, na Brytyjskich Wyspach Dziewiczych, w Indiach, Kazachstanie, Kanadzie, Nowej Zelandii, na Ukrainie, w Szwajcarii – po 1. Na 1 kwietnia 2017 roku istniało już 166 giełd, które oferowały obsługę z kryptowalutą głównie w języku angielskim, chociaż 51 giełd mogło obsługiwać w języku chińskim, 40 – w rosyjskim, 13 – w hiszpańskim, 7 – w japońskim (Генкин, Михеев, 2018).

Doskonalenie technologii blockchainu, pojawienie się licznych start-upów związanych z kryptowalutą wciągały w jej obrót coraz większą liczbę uczestników, nawet w tych krajach, w których były podejmowane działania ograniczające. W Chinach, mimo wprowadzanych w ostatnim czasie działań ograniczających, korzystanie z kryptowalut, a także zainteresowanie nimi utrzymuje się. W związku z tym, że obecnie w Chinach wprowadzono ograniczenie do 50 000 dolarów na wywóz waluty z kraju bez specjalnego zezwolenia, wiele osób skorzystało z kryptowaluty w celu obejścia tej ustawy (<https://coincentral.com/neo-and-blockchains-across-china/>, dostęp: 25.03.2019). Obywatele chińscy wykorzystują także Hongkong do zakupu kryptowaluty. Tysiące chińskich turystów codziennie odwiedza Hongkong, gdzie walutę cyfrową można kupić na dużych giełdach lub w bitcoin-bankomatach (http://www.tourism.gov.hk/english/statistics/statistics_perform.html/, dostęp: 08.03.2019).

2. Kryptowaluta w narodowym stroju

Ważnym kierunkiem w rozwoju kryptowalut jest wykorzystywanie blockchainu do tworzenia ich wersji narodowych. I tak, 20 lutego 2018 roku Wenezuela ogłosiła emisję swojej kryptowaluty Petro, powiązanej z kursem ceny ropy naftowej, która – jej zdaniem – może ominąć sankcje USA i odbudować gospodarkę kraju. Łącznie planuje się emisję 100 milionów Petro, z czego 17,6% rząd tego kraju zamierza zatrzymać u siebie. Start aukcji na daną kryptowalutę miał miejsce o północy 20 lutego, a już po upływie doby Wenezueli udało się zgromadzić 735 milionów dolarów na przedsprzedażach (<https://www.reuters.com/article/us-crypto-currencies-venezuela/venezuela-says-launch-of-petro-cryptocurrency-raised-735-million-idUSKCN1G506F/>, dostęp: 08.03.2019). Inwestorom proponowano nabyć z dyskontem tokeny po 60 dolarów (cena startowa była porównywalna z baryłką ropy naftowej na dzień sprzedaży), które mogą oni wymienić na Petro na ICO (Initial Coin Offering) – jak oświadczył superintendent do spraw kryptowaluty Carlos Vargas, Wenezuela ma nadzieję na przyciągnięcie inwestorów z Turcji, Kataru, USA i Europy.

Wenezuela oświadczyła, że kryptowaluta otrzyma wsparcie państwa, że nią będzie można płacić podatki, cła i usługi publiczne, a także wymienić na boliwary, ale nie po kursie rynkowym, tylko według specjalnej formuły, związanej z ceną baryłki wenezuelskiej ropy i zawierającą prowizję 10%. Aby fizycznie zapewnić emisję nowej waluty zostało wydzielone 5 miliardów baryłek ropy w złożu Ayacucho w strefie roponośnej rzeki Orinoko. Wenezuela ogłosiła także zamiar emisji jeszcze jednej kryptowaluty Petrogold, której zabezpieczeniem będą metale szlachetne.

W Wenezueli z powodu rosnącej inflacji – w 2017 roku średni miesięczny poziom inflacji wynosił 127,9% (Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2018, https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44326/1/BPE2018_Venezuela_es.pdf), a z powodu niskich opłat za energię elektryczną niezwykle popularny stał się mining bitcoinów. W kraju szeroko rozwinęły się giełdy kryptowaluty, na których są przeprowadzane operacje z bitcoinem. Są opracowywane podstawy prawne regulacji i opodatkowania mainingu kryptowalut (<https://reason.com/blog/2017/12/13/venezuela-bitcoin-cryptocurrency/>, dostęp: 08.03.2019). Pierwszym krokiem będzie rejestracja wszystkich majnerów w kraju.

O emisji swojej kryptowaluty poinformowała malezyjska firma Hello Gold, która uzyskała zgodę regulatora finansowego Malezji na utworzenie kryptowaluty według norm szariatu w Tajlandii. Specyficzną właściwością danej kryptowaluty będzie zgodność wykorzystania jej z normami szariatu i zabezpieczenie w złocie, będącym w depozycie w Singapurze. Zgodnie z normami islamskimi, kryptowaluta zapewni transparentne procesy emisji waluty i transakcji. W 2017 roku spółka wypuściła mobilny załącznik na blockchainie, który pozwala kupować i sprzedawać złoto. Ta kryptowaluta szybko zdobywa rynek (<https://www.reuters.com/article/us-islamic-finance-cryptocurrencies/malaysian-firm-adds-islamic-certification-to-cryptocurrency-idUSKCN1G40K5/>, dostęp: 08.03.2019).

Za fakt uznania kryptowalut można uważać stworzenie bazy ustawodawczej do ich wykorzystania. Istotne rezultaty w tej sferze osiągnęła Japonia, która jako pierwsza wprowadziła narodowy system regulacji kryptowalut na terytorium swojego kraju jeszcze w 2014 roku, wówczas gdy wszystkie pozostałe kraje próbowały zabraniać jakiegokolwiek jej wykorzystania. Została utworzona Japońska Asocjacja Blockchainu i Japońska Asocjacja Handlu Kryptowalutami. Japonia również jako pierwsza zmieniła ustawę o podatku od korzystania i nie opodatkowywała transakcji bitcoinu. Według danych Reuters właśnie w Japonii odbywa się od jednej trzeciej do połowy całego handlu bitcoinami (<https://www.reuters.com/article/us-japan-cryptocurrency-regulation/coincheck-heist-sheds-light-on-japans-rush-to-create-cryptocurrency-rules-idUSKBN1FW04F/>, dostęp: 08.03.2019).

3. Kryptowaluta jako nowe zagrożenie dla gospodarki światowej w przyszłości

Obserwując szybkie rozpowszechnienie się wykorzystania kryptowalut w większości krajów świata, nie można nie dostrzegać zagrożenia, jakie niesie ze sobą ta innowacja finansowa. Przede wszystkim należy mieć na uwadze to,

że dziś kryptowaluta jest wykorzystywana głównie w charakterze instrumentu spekulacyjnego na rynku finansowym. Bardzo ważną cechą każdego instrumentu spekulacyjnego, a zatem i kryptowaluty jest wysoka zmienność ceny. Pod tym względem kryptowaluta pokazała i nadal pokazuje super wysokie wskaźniki.

Jak widać z tabeli 1, nawet w najbardziej stabilnym dla bitcoina 2015 roku jego cena maksymalna różniła się od minimalnej 1,7 razy, a największe wahania miały miejsce w 2013 roku, gdy maksymalna cena była wyższa od minimalnej 18-krotnie. Był to okres kształtowania się nowej waluty, transakcje odbywały się w niewielkim zakresie (kapitalizacja bitcoina na początek 2013 roku wynosiła nieco ponad 1 miliard dolarów), dlatego inwestorzy jeszcze nie odczuli dużych strat z powodu istotnych wahań ceny bitcoina. Tym bardziej, że generalnie w ciągu tego roku obserwowano tendencję zwyżkową ceny. Najkorzystniejszym dla bitcoina był 2017 rok: jego cena przekroczyła najpierw poziom dziesięciu tysięcy, a pod koniec roku wzrosła do 20 000 za monetę. Przy czym w okresie wzrostu skrócił się czas, którego bitcoin potrzebował do przekroczenia poziomu „psychologicznego”. Jeśli do przekroczenia ceny 1000 dolarów potrzeba było 1789 dni, to do wzrostu ceny bitcoina z 13 do 14 tysięcy (wzrost 7,7%) wystarczyło zaledwie czterech godzin (<https://coinmarketcap.org/>, dostęp: 23.02.2019).

Tabela 1. Maksymalne i minimalne kursy bitcoina w poszczególnych latach (2009–2018, w dolarach za 1 bitcoin)

Lata	Kurs (max.)	Kurs (min.)	Lata	Kurs (max.)	Kurs (min.)
2009	0,001	----	2014	946,49	311,58
2010	0,5	-----	2015	355,0	200,05
2011	31,91	-----	2016	1000,0	365,07
2012	10,0	-----	2017	2089,0	775,18
2013	1242,0	68,5	2018	17 579,6	3311,75

Opracowano na podstawie: <https://coinmarketcap.com/currencies/bitcoin/historical-data/?start=20130428&end=20190112/>.

Rozsądne było oczekiwanie, jak to nierzadko się zdarza z ceną instrumentów spekulacyjnych, że po oszałamiającym wzroście następuje dramatyczny spadek. W 2018 roku tak się stało z ceną bitcoina. Jego cena minimalna pod koniec roku różniła się od ceny maksymalnej na początku roku o 5,3 razy, i w ciągu całego roku obserwowano tendencję spadkową. Na początku roku

kapitalizacja bitcoina wynosiła 294,2 miliarda dolarów, a pod koniec roku zaledwie 65,3 miliarda dolarów (<https://coinmarketcap.com/currencies/bitcoin/historical-data/?start=20130428&end=20190112/>, dostęp: 23.02.2019). Wielu inwestorów poniosło znaczne straty. To przypominało im zdarzenia sprzed dziesięciu lat, jakie miały miejsce z pochodnymi instrumentami finansowymi i aktywami sekurytyzowanymi. Oczywiście kapitalizacja bitcoina w 2018 roku jest nieporównywalna z wielkością transakcji z pochodnymi i sekurytyzowanymi aktywami (prawie 700 bilionów dolarów) tuż przed światowym kryzysem finansowym w 2007 roku. Jeśli wielkość transakcji z kryptowalutami stanowiła choćby dziesiątą część wielkości finansowych instrumentów pochodnych z 2007 roku, to taka zmienność ich ceny miałaby katastrofalne skutki dla światowego systemu finansowego i generalnie dla gospodarki światowej.

Wysoka zmienność kursu walut nie jest czymś niezwykłym. Wiele walut, szczególnie waluty krajów rozwijających się, charakteryzuje się wysoką zmiennością kursu. Ale kurs wszystkich walut fiducjarnych jest oparty na realnych wskaźnikach rozwoju gospodarczego kraju: dynamika PKB, stopy procentowe, inflacja, poziom zatrudnienia, bilans transakcji eksportowo-importowych i inne. Zewnętrzne czynniki gospodarcze także wywierają wpływ na kształtowanie kursu fiducjarnych walut, ale wpływ ten nie jest decydujący i z reguły krótkotrwały.

Kurs kryptowalut nie jest związany ze wskaźnikami gospodarczymi jakiegokolwiek kraju. Kształtuje się on pod wpływem popytu i podaży, uwarunkowanych głównie zdarzeniami o charakterze pozagospodarczym, co można prześledzić na przykładzie wzlotów i spadków ceny bitcoina. Po oświadczeniu 5 czerwca 2011 roku senatora ze stanu Nowy Jork Chuka Schumera, że bitcoin jest jednym ze sposobów prania pieniędzy, stosowanym w celu ukrycia źródeł dochodów i personaliów uczestników nielegalnych transakcji, cena bitcoina wzrosła o 600% w porównaniu z ubiegłym miesiącem i o 900% w porównaniu z danymi sprzed pół roku (Попнер, 2017). Taki wzrost ceny nastąpił najprawdopodobniej dlatego, że po raz pierwszy oficjalna osoba, mimo że negatywnie, wypowiedziała się o bitcoinie. W istocie było to uznanie bitcoina przez oficjalną osobę i uprzedzenie o możliwości wykorzystywania kryptowaluty w działaniach niezgodnych z prawem.

Z analogiczną szybkością zachodził także odwrotny proces, kiedy hakerzy zaatakowali 19 czerwca 2011 roku giełdę Mt.Gox, cena bitcoina w ciągu godziny spadła z 17 dolarów za monetę do 1 centa. Nieoczekiwane wielkie zakupy na odwrót, prowadziły do gwałtownego wzrostu kursu, jak miało to miejsce w lutym 2013 roku, gdy wielu inwestorzy zaczęli nabywać bitcoiny, ich

cena w ciągu miesiąca wzrosła o 70%. Ale już w marcu zaledwie w pół godziny cena bitcoina spadła z 49 do 45 dolarów wskutek krótkotrwałego zakłócenia w zabezpieczeniu programowym. Spadek kursu był nie tylko szybko zrekompensovany, ale też nastąpił gwałtowny jego wzrost po przedstawionym oświadczeniu Departamentu do Walki z Przestępstwami Finansowymi (FinCen) Ministerstwa Finansów USA, zgodnie z którym bitcoin ma prawo istnienia, ale powinien podlegać regulacjom i normatywom prawnym. Było to pierwsze oficjalne oświadczenie organu rządowego, dotyczące zgodności z prawem bitcoina i stało się sygnałem dla zwykłych obywateli, że mogą legalnie posiadać i korzystać z waluty cyfrowej.

Świat kryptowalut dawno oczekiwał na reakcję władz na ich istnienie i po uzyskaniu akceptacji zaczął się poszerzać o nowych uczestników. Oświadczenie FinCen miało dla graczy rynku bitcoina takie same skutki, jakie zwykle mają oświadczenia kierownictwa Banku Centralnego o zmianie dyskontowej stopy procentowej (kluczowej) dla bieżącego kursu waluty narodowej. Reakcja kursu bitcoina na oświadczenie FinCen była taka, jakiej należało oczekiwać. Już 1 kwietnia 2013 roku cena bitcoina przekroczyła granicę 100 dolarów, wykazując wzrost o 670% od początku roku, a 10 kwietnia tego roku osiągnęła 260 dolarów. Ale w tym samym dniu, z powodu awarii technologicznej cena spadła do 100 dolarów, w związku z przeciążeniem systemu, spowodowanym gwałtownym napływem klientów, zaczęła się pojawiać zwłoka między zgłoszeniem zakupu bitcoina i realizacją transakcji (Tamże).

Specyficznym wydarzeniem, które wywarło wpływ na kurs bitcoina było aresztowanie Rossa W. Ulbrichta – założyciela i operatora firmy i sajtu Silk Road. Jak już wspomniano, brak możliwości państwa do sprawowania kontroli nad transakcjami walutami cyfrowymi i anonimowość uczestników transakcji odegrały ważną rolę w rozpowszechnianiu tych walut. Te właśnie cechy przyciągają uwagę nie tylko praworządnych obywateli, ale i tych omijających prawo. Firma Silk Road należała do tej drugiej kategorii. Handlowała towarami za bitcoiny, a jej głównymi klientami byli handlarze narkotyków. Po pojawieniu się informacji o areszcie Rossa W. Ulbrichta cena bitcoina w ciągu dwu godzin spadła ze 140 do 100 dolarów. Ponieważ udział firmy Silk Road w transakcjach z bitcoinem był nieznaczny (przez nią przeszło mniej niż 4% transakcji w bitcoinach), cena stopniowo została przywrócona (Tamże).

W praktyce działalności giełdowej zdarzają się przypadki, gdy informacja o areszcie właściciela wielkiej firmy publicznej doprowadza do spadku jej akcji. Ale całkiem nikłe jest prawdopodobieństwo, aby podobna informacja miała wpływ na kurs waluty kraju, który reprezentuje aresztowany właściciel. Dla kursu kryptowaluty taka informacja jest zgubna.

Zakończenie

Waluta cyfrowa, stworzona na podstawie technologii blockchainu, odgrywa coraz większą rolę w rozwoju światowego systemu finansowego. Pojawiła się dziesięć lat temu i błyskawicznie rozpowszechnia się na całym świecie. Jest wykorzystywana zarówno jako środek płatniczy, jak też jako instrument spekulacyjny na rynku papierów wartościowych. W krótkim czasie jej kapitalizacja osiągnęła poziom do jakiego największe spółki podążały przez dziesięciolecia. Pojawili się pierwsi posiadacze kryptowaluty, której wartość przekracza miliard dolarów. W różnych krajach świata odbywają się liczne fora międzynarodowe, poświęcone problemowi rozwoju walut cyfrowych, gromadzą one ogromne audytorium. Bez względu na dramatyczny spadek kursu walut cyfrowych w 2018 roku nie cichnie ażytoż wokół tego tematu. Trwa eskalacja nastrojów spekulacyjnych, co może doprowadzić do nowego kryzysu finansowego. Trudno przewidzieć zachowania kursu walut tradycyjnych, ale jeszcze trudniej prognozować kurs kryptowalut. Nie jest on związany ze wskaźnikami gospodarczymi jakiegoś kraju. Kształtuje się bowiem pod wpływem popytu i podaży, które determinują głównie wydarzenia o charakterze pozaekonomicznym. U podstaw tych zmian są zjawiska technogeniczne, psychologiczne, społeczne, które znacznie rzadziej występują przy wykorzystaniu walut tradycyjnych. Wpływ tych zjawisk na rynek finansowy jest mniej zbadany niż wpływ wskaźników gospodarczych. Obecnie kryptowaluty stanowią pewien wkład do rozwoju światowego systemu finansowego, ale jednocześnie wnoszą do jego przyszłości nowe ryzyka, nowe zagrożenia. Uwzględniając wysoki stopień zmienności kryptowalut oraz ich atrakcyjność dla elementów kryminalnych i terrorystycznych, należy głębiej wnikać w ich istotę, w porę oceniać zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki ich wykorzystania i być przygotowanym do zastosowanie niezbędnych korekt polityki finansowej.

Bibliografia

- Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe* (2018), https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44326/1/BPE2018_Venezuela_es.pdf (dostęp: 08.03.2019).
- Desjardins, J. (2014). *The Definitive History of Bitcoin. Visual capitalist*, <https://www.visualcapitalist.com/the-definitive-history-of-bitcoin/> (dostęp: 23.03.2019).
- Генкин, А., Михеев, А. (2018). *Блокчейн: Как это работает и что нас ждет завтра*. Москва: Альпина Паблишер.
- Greenberg, A. (2011). *Crypto Currency*. Forbes. Internet issue, <https://www.forbes.com/forbes/2011/0509/technology-psilocybin-bitcoins-gavin-andresen-cryptocurrency.html#64808738353e/> (dostęp: 08.03.2019).

- <http://cryptomafia.net/skolko-sushhestvuet-kriptovalyut/> (dostęp: 08.03.2019).
- <https://www.virgin.com/richard-branson/bitcoins-space> (dostęp: 08.03.2019).
- <https://www.coinbase.com/price/bitcoin/> (dostęp: 23.03.2019).
- <https://ripple.com/xrp/> (dostęp: 23.02.2019).
- <https://coincentral.com/neo-and-blockchains-across-china/> (dostęp: 25.03.2019).
- http://www.tourism.gov.hk/english/statistics/statistics_perform.html/ (dostęp: 08.03.2019).
- <https://www.reuters.com/article/us-crypto-currencies-venezuela/venezuela-says-launch-of-petro-cryptocurrency-raised-735-million-idUSKCN1G506F/> (dostęp: 08.03.2019).
- <https://reason.com/blog/2017/12/13/venezuela-bitcoin-cryptocurrency/> (dostęp: 08.03.2019).
- <https://www.reuters.com/article/us-islamic-finance-cryptocurrencies/malaysian-firm-adds-islamic-certification-to-cryptocurrency-idUSKCN1G40K5/> (dostęp: 08.03.2019).
- <https://www.reuters.com/article/us-japan-cryptocurrency-regulation/coincheck-heist-s-heds-light-on-japans-rush-to-create-cryptocurrency-rules-idUSKBN1FW04F/> (dostęp: 08.03.2019).
- <https://coinmarketcap.org/> (dostęp: 23.02.2019).
- <https://coinmarketcap.com/currencies/bitcoin/historical-data/?start=20130428&end=20190112/> (dostęp: 23.02.2019).
- Iansiti, M., Lakhani, K.R. (2017). *The Truth About Blockchain*. *Harvard Business Review*. Internet issue, <https://hbr.org/2017/01/the-truth-about-blockchain/> (dostęp: 08.03.2019).
- Морайар, У. (2018). *Блокчейн для бизнеса*. Пер. с англ. Д. Шалаевой. Москва: Издательство „Эксмо”.
- Narayanan, A., Bonneau, J., Felten, E., Miller, A., Goldfeder, S. (2016). *Bitcoin and cryptocurrency technologies: a comprehensive introduction*. Princeton: Princeton University Press.
- Поппер, Н. (2017). *Цифровое золото: невероятная история блокчейна*. Пер. с англ. Москва: ООО „И.Д. Вильямс”.
- Свон, М. (2017). *Блокчейн: схема новой экономики*. Пер. с англ. Москва: Издательство „Олимп-Бизнес”.

Aleksiej Władimirowicz Kuzniecowa¹

ORCID: 0000-0003-3669-0667

Elena Serafimowna Zotowa²

ORCID: 0000-0001-5810-8231

Jak zminimalizować ryzyka walutowo-finansowe integracji europejskiej?

Streszczenie

Wzajemne powiązania procesów integracji walutowo-finansowej i funkcjonowania międzynarodowych rynków finansowych są przedmiotem badań w pracach wielu naukowców. Jednocześnie w międzynarodowych kręgach akademickich dotychczas nie osiągnięto konsensusu w kwestii tego, że globalizacja finansowa jest realizowana głównie w interesach dość wąskiego kręgu prywatnych instytucji finansowych, zwłaszcza angloamerykańskiego pochodzenia, które faktycznie zmonopolizowały kontrolę nad globalnymi strumieniami finansowymi, uzależniając narodowy rozwój gospodarczy pozostałych suwerennych państw świata, a przede wszystkim krajów Unii Europejskiej, od deficytowych zasobów finansowych. Celem artykułu jest analiza podstaw procesów makroekonomicznych europejskiej integracji walutowo-finansowej z punktu widzenia istniejących dysproporcji strukturalnych między krajami „środka” i krajami „peryferii” strefy euro; ujawnienie właściwości rosnącej zależności europejskich procesów integracyjnych od wymogów globalnych (angloamerykańskich) pośredników finansowych i przedstawienie na tej podstawie ryzyka dalszej integracji Unii Europejskiej ze światową przestrzenią walutowo-finansową.

Słowa kluczowe: modele rozwoju społeczno-ekonomicznego, „centrum” i „peryferia” strefa euro, kryzys finansowy UGW, angloamerykańskie monopole finansowe, reformy instytucjonalne Unii Europejskiej.

¹ Aleksiej Władimirowicz Kuzniecowa – prof. dr hab. nauk ekonomicznych, Departament Gospodarki Światowej i Finansów Światowych Uniwersytetu Finansowego przy Rządzie Federacji Rosyjskiej. Federacja Rosyjska, 125 993 Moskwa, GSP-3 Leninskij Prospekt nr 49, e-mail: kuznetsov0572@mail.ru/.

² Elena Serafimowna Zotowa – dr nauk ekonomicznych, główny pracownik naukowy Wydziału Ekonomicznego Moskiewskiego Uniwersytetu Państwowego im. M.W. Łomonosowa. Federacja Rosyjska, 119 991 Moskwa, GSP-1 Leninskije Gory nr 1, e-mail: ezotova@mail.ru/.

How to minimize monetary policy risks of European integration?

Abstract

The interrelations of the processes of European monetary and financial integration and the functioning of international financial markets are studied in the works of many researchers. At the same time, a consensus has not yet been reached in the international academic circles that financial globalization is realized mainly in the interests of a rather narrow circle of private financial institutions, mainly of Anglo-American origin. These institutions actually has monopolized control over global financial flows and has made national economic development of the rest of the sovereign states of the world, and first of all, the countries of the European Union, dependent on scarce financial resources.

The purpose of the article is to analyze the macroeconomic basis of the processes of European monetary and financial integration from the point of view of the existing structural imbalances between the countries of the “center” and the countries of the “periphery” of the euro area; revealing the peculiarities of the growing dependence of European integration processes on the requirements of global (Anglo-American) financial intermediaries and, on this basis, identifying risks of further integration of the European Union into the world monetary and financial space.

Keywords: models of socio-economic development, “center” and “periphery” of the euro area, the financial crisis of the EMU, the Anglo-American financial monopolies, EU institutional reforms.

1. Wpływ neoliberalizmu na rozwój zintegrowanej Europy

Europa jest największym na świecie akumulatorem aktywów bankowych. Czy europejskie aktywa finansowe są dystrybuowane zgodnie z potrzebami krajów Unii Europejskiej? Jakie czynniki i mechanizmy są przyczynami trwającego kryzysu systemowego strefy euro? Czy możliwe jest przezwyciężenie tego kryzysu działaniami polityków i ustawodawców europejskich? Jakie ryzyka pojawiają się w związku z integracją Europy ze światową przestrzenią finansową? Aby odpowiedzieć na te pytania, należy przeanalizować proces powstawania Unii Europejskiej w kontekście teorii ekonomicznej.

Proces integracji europejskiej trwa już prawie siedemdziesiąt lat. W tym czasie w Europie powstało kilka instytucji ponadnarodowych (Komisja Europejska, Parlament Europejski, Rada Europejska, Rada Unii Europejskiej, Sąd Unii Europejskiej, Europejski Trybunał Obrachunkowy, Europejski Bank Centralny), ukształtował się wspólny rynek towarów i usług, kapitałów i zasobów pracy, jednoczący 341 milionów obywateli, którzy posługują się wspólną walutą europejską – euro. Główne cele, do których dążyli architekci Unii

Gospodarczej i Walutowej (UGW) to: wspieranie stabilnego postępu gospodarczego i społecznego w Unii Europejskiej, zachowanie integralności europejskiej i stworzenie nowego gracza globalnego, który przeciwstawiłby się hegemonii gospodarczej i finansowej USA na świecie.

Tymczasem Unia Europejska jeszcze nie przekształciła się w związek polityczny na podobieństwo Stanów Zjednoczonych Ameryki. Jako przeciwwagę dla dolara USA, dzisiaj euro emituje 19 banków centralnych suwerennych państw, a w przyszłości być może 28 i więcej. W odróżnieniu od USA polityka budżetowa tych państw nie jest podporządkowana ponadnarodowemu organowi fiskalnemu, który wziąłby na siebie odpowiedzialność za redystrybucję środków budżetowych między biednymi i bogatymi członkami Unii Europejskiej w celu złagodzenia międzypaństwowych nierówności makroekonomicznych, powstających w okresach niekorzystnej koniunktury gospodarczej i pod wpływem zewnętrznych i wewnętrznych szoków popytu i podaży. Rezygnując z walut narodowych na rzecz euro i przekazując kompetencje w zakresie realizacji polityki monetarnej Europejskiemu Bankowi Centralnemu, kraje członkowskie strefy euro utraciły prawo do samodzielnego ustalania zagranicznej i wewnętrznej wartości swoich pieniędzy, a wraz z tym pozbawiły się takich ważnych instrumentów regulowania międzynarodowej konkurencyjności swoich gospodarek narodowych jak kurs walutowy i stopa procentowa.

Głównym kierunkiem powojennego rozwoju kapitalizmu zachodnioeuropejskiego była gruntownie przemyślana i skrupulatnie opracowana koncepcja państwa socjalnego z jego wyraźnie przedstawioną „gospodarką powszechnego dobrobytu”. Jednakże, po załamaniu się bipolarnego systemu stosunków międzynarodowych, główne zasady europejskiego modelu kontynentalnego zostały poddane gruntownej rewizji.

Klasyczną cechą europejskiego modelu gospodarczego jest ścisła koordynacja między związkami zawodowymi, partiami politycznymi i stowarzyszeniami przemysłowców. Państwo europejskie zajmuje bardziej proaktywne stanowisko w zarządzaniu gospodarką niż w modelu anglosaskim, mimo że stopień wpływu państwa na procesy gospodarcze jest różny w krajach europejskich: od polityki dyktando we Francji do łagodniejszej w Belgii, Danii, Holandii i Niemczech.

Z punktu widzenia profesora Uniwersytetu Hamburskiego J. Hoffmana negatywne doświadczenia integracji różnorodnych systemów społeczno-gospodarczych krajów UE były jedną z głównych przyczyn transformacji europejskiego modelu kontynentalnego w kierunku neoliberalizmu. Unia Europejska składa się z krajów stosujących całą paletę modeli kapitalizmu – od „liberalnej gospodarki rynkowej” do „skoordynowanej gospodarki rynkowej”. Niemcy, Austria i kraje Beneluksu rozwijają się w ramach modelu reńskiego, Francja

i Włochy stosują etatyzm, Dania i Szwecja – model socjaldemokratyczny, a inne państwa europejskie – różne systemy hybrydowe. Nowi członkowie UE z Europy Środkowej i Wschodniej po upadku systemu socjalizmu państwowego nie potrafiły należycie ukształtować struktur instytucjonalnych wzorca „kontynentalnego” gospodarki rynkowej, dlatego większość tych krajów tworzy instytucje na bazie własności prywatnej i rynku tzn. liberalizmu (Hoffman, 2004, s. 18, 19).

Jednocześnie włączeniu elementów neoliberalnego modelu anglosaskiego do struktur zarządzania gospodarką europejską nie towarzyszyły odpowiednie zmiany w systemie politycznym UE. W przeciwieństwie do krajów Unii Europejskiej, USA – to jeden naród, jedna konstytucja, jeden język, jeden minister finansów, jeden rynek pracy, jedna redystrybucja zasobów budżetowych między bogatymi i biednymi stanami federalnymi. W Europie – na odwrót, to 24 języki, 28 suwerennych państw z różnymi ustrojami administracyjno-terytorialnymi, ze swoimi konstytucjami i gabinetami ministrów, rynkami pracy, systemami fiskalnymi, budżetowymi i finansowymi.

Amerykański model innowacyjny jest w pewnym sensie antypodą europejskiego systemu społecznej gospodarki rynkowej. Amerykańska kultura menedżerska jest zobligowana do permanentnego wdrażania innowacji rynkowych, szybkiej kapitalizacji nowych idei, opiera się na „naukowym menedżmencie”, maksymalnym wykorzystaniu potencjału ludzkiego, jest bardziej mobilna. W USA finansowanie gospodarki pochodzi głównie z prywatnych kapitałów akcyjnych, podczas gdy w Europie są bardziej rozwinięte rynki zobowiązań dłużnych, a akcje nadal stanowią głównie własność wielkich inwestorów.

Europa przegrywa z krajami anglosaskimi praktycznie na wszystkich frontach globalizacji. Zatem, w sferach biznesu międzynarodowego, oświaty, nauki i kultury dominuje język angielski, w sferze korporacyjnej – anglosaskie standardy biznesowe i standardy sprawozdawczości finansowej, w sferze wojskowej – NATO, w finansowej – dolar, a w sferze informacyjno-technologicznej – amerykańskie spółki Microsoft, Apple, eBay, Amazon, Google, Twitter, Facebook, które nie mają analogów w Europie (Charter, 2016, s. 84).

Były dyrektor Londyńskiej Szkoły Ekonomii E. Giddens wyciągnął niepokojące wnioski z rezultatów zjednoczenia Europy w ramach Unii Gospodarczej i Walutowej. Znany brytyjski socjolog podkreśla, że w arsenale Europy brak jest efektywnych środków do zakończenia projektu integracyjnego, ponieważ scenariusze, projekty i plany rozwoju europejskiego istnieją tylko na papierze. E. Giddens tłumaczy słabość „papierowej” Europy brakiem efektywnych liderów i deficytem demokracji (Гидденс, 2015, s. 14, 15).

Jeszcze na początku tworzenia europejskiej Unii Gospodarczej i Walutowej dalekowzroczni eksperci uprzedzali, że dopóki Europa nie zjednoczy się

w ramach unii politycznej ze wspólnym parlamentem, który będzie ponosił odpowiedzialność za finansowanie budżetowe dysproporcji strukturalnych oraz za naturalne różnice tempa inflacji i wydajności pracy, jakie istnieją w Europie między „środkiem” i „peryferiami”, słabi członkowie powinni dobrowolnie opuścić strefę euro i powrócić do swoich walut narodowych (Hankel, Nölling, Schachtschneider, Starbatty, 2001).

Na obecnym etapie integracji europejskiej nastąpił faktyczny podział jednolitej Europy na kraje „środku” na czele z Niemcami i kraje „peryferii”. W odróżnieniu od innych krajów strefy euro, od chwili wprowadzenia wspólnej waluty europejskiej, Niemcy prowadzą politykę gospodarczą ukierunkowaną na powstrzymywanie wzrostu wynagrodzeń i cen nieruchomości. Równoległe z wyższą wydajnością pracy pozwala to Niemcom utrzymać stabilne i wysokie dodatnie saldo rachunku operacji bieżących bilansu płatniczego (7–8% PKB). Względna słabość rynku wewnętrznego Niemiec jest rekompensowana nadwyżką handlu ze światem zewnętrznym. Około 70–80% dodatniego salda bilansu handlowego Niemiec jest osiągane dzięki handlowi z pozostałymi krajami Unii Europejskiej, z których 15% z Francją. Wyjaśnia to różnicę w poziomie zadłużenia tych krajów. Zatem w latach 2009–2017 dług publiczny brutto Francji zwiększył się z 83% do 97%, a w Niemczech spadł z 72% do 63% PKB. Oprócz tego Niemcy przenieśli montownie do krajów Europy Wschodniej ze słabą walutą, między innymi do Czech, Polski i Węgier. W ten sposób korporacje transnarodowe uzyskują podwójną korzyść w UGW, wspólna waluta pozwala im z zyskiem sprzedawać swoje nadwyżki handlowe w UGW, a wysoki kurs wymiany euro pozwala im tanio opłacać swój outsourcing w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, pozostających poza strefą euro (Гишар, 2017, s. 145, 146).

2. Kryzys finansowy Unii Gospodarczej i Walutowej

Niedoskonałość architektury walutowo-gospodarczej strefy euro była najbardziej widoczna podczas zaostrzenia globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego lat 2008–2009, wskutek niewypłacalności Grecji i innych krajów „peryferii” unii walutowej (Portugalii, Irlandii, Hiszpanii i Włoch) do wypełniania swoich suwerennych zobowiązań dłużnych i niezdolności kierownictwa strefy euro do udzielenia w porę niezbędnej pomocy finansowej swoim członkom.

Przeanalizujemy przyczyny makroekonomicznych problemów europejskiej integracji walutowej.

Przed wszystkim należy podkreślić, że idea politycznego zjednoczenia Europy poprzez wprowadzenie wspólnej waluty została zatwierdzona

w 1970 roku w tak zwanym planie Wernera. Plan ten nie powiódł się, nie tyle z powodu rozbieżności między koncepcjami, których broniły różne szkoły ekonomiczne, ile z powodu poważnych wymogów, stawianych przy tworzeniu unii walutowej. Plan Wernera wymagał nie tylko nominalnej konwergencji, to znaczy zbliżenia takich wskaźników rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów Wspólnoty, jak: inflacja, kursy walutowe, stopy procentowe, wskaźniki fiskalne, ale przede wszystkim realnej konwergencji strukturalnej i systemowej, tj. zbliżenia poziomów wydajności pracy i kosztów produkcji, harmonizacji polityki podatkowej i socjalnej w celu zapewnienia sprawiedliwej konkurencji itp. Jednakże w praktyce dojście do realnej konwergencji między ekonomicznie niejednorodnymi krajami okazało się dosyć trudne, ponieważ wyrównywanie, na przykład poziomu wydajności pracy w poszczególnych krajach lub regionach (mimo harmonizacji różnic w posiadanych czynnikach produkcji) wymaga: odpowiedniego wyrównywania kultury gospodarowania, tradycji ekonomicznych, spuścizny historycznej, co jest w ogóle niemożliwe.

Plan Wernera nie dopuszczał żadnych odchyleń od wymogów stabilizacyjnych, gdy tymczasem kryteria konwergencji walutowej i finansowej, określone w Traktacie z Maastricht, stanowiącym podstawę do utworzenia UGW, nie były przestrzegane przez wiele krajów, które zostały członkami strefy euro³.

W chwili sprawdzania stanu konwergencji w styczniu 1998 roku Włochy i Finlandia były członkami Europejskiego Systemu Walutowego krócej niż ustalone dwa lata. Grecja i Wielka Brytania w ogóle nie należały do tego systemu. W jedenastu krajach UE poziom długu publicznego przekraczał maksymalnie dopuszczalną wysokość (60%). W Belgii, Austrii, Portugalii, Francji i Danii dopuszczalny poziom deficytu budżetowego (3% PKB) był zachowany, między innymi dzięki przeprowadzeniu bezprecedensowej prywatyzacji spółek, a także „chwytom finansowym” takim, na przykład, jak jednorazowe przeniesienie do budżetu państwa znacznych kwot z prywatnych funduszy emerytalnych.

Nawet jeśli na moment sprawdzania stanu konwergencji wszystkie kraje UE (oprócz Grecji) nominalnie spełniały ustalone kryterium inflacji (2,7%), historia podobnej stabilności pieniężnej dla wielu z nich była stosunkowo nowym

³ Kryteria konwergencji walutowej i finansowej są następujące: inflacja powinna nie więcej niż o 1,5% przewyższać średni wskaźnik inflacji w trzech krajach UE o najniższym jej wskaźniku, deficyt budżetowy powinien wynosić nie więcej niż 3% PKB, a dług publiczny – nie więcej niż 60% PKB; kraj kandydujący powinien być członkiem zmodyfikowanego mechanizmu kursów walutowych Europejskiego Systemu Walutowego (ERM – II) i w ciągu ostatnich dwu lat swojego członkostwa nie wykroczyć poza ramy ustalonego zakresu wahań kursów walutowych $\pm 15\%$; długoterminowe stopy procentowe zyskowności (z 10-letnich obligacji państwowych) powinny nie więcej niż o 2% przewyższać przeciętną stopę w trzech krajach UE z jej najniższym poziomem.

zjawiskiem. Dotyczyło to praktycznie wszystkich krajów, oprócz „trzonu” strefy euro. Na przykład we Włoszech aż do 1997 roku, a w Hiszpanii do 1996 roku poziom inflacji nie spadał poniżej 4%, w Portugalii jeszcze do 1992 roku przekraczał 10%, w Grecji inflacja spadła poniżej 5% dopiero od 1999 roku. Okazało się, że w rezultacie nominalnej konwergencji kraje „peryferii” osiągnęły zupełnie nietypowy dla nich poziom inflacji, który faktycznie odpowiadał długoterminowemu poziomowi wzrostu cen w Niemczech.

Jeszcze bardziej nienaturalne dla rozwoju gospodarczego „peryferii” UE było obniżenie stóp procentowych. W procesie harmonizacji polityki monetarnej stopy procentowe krajów kandydujących do członkostwa w unii walutowej zostały obniżone ze wskaźników dwucyfrowych do poziomu Niemiec, które wraz z utworzeniem Europejskiego Banku Centralnego (z siedzibą we Frankfurcie nad Menem) przejęły na siebie funkcję centrum finansowego strefy euro. Szybkie obniżenie stóp procentowych we Włoszech, w Portugalii, Hiszpanii, Grecji i Irlandii było spowodowane koniecznością utworzenia unii walutowej i nie było związane ani z wymogami wewnętrznego rozwoju gospodarczego tych krajów, ani z tendencją ogólnoświatową (Кузнецов, 2016, s. 200, 201).

Z historii „peryferii” Grecja miała najniższy stopień przygotowania do radykalnej transformacji makroekonomicznej.

Zauważmy, że jeszcze przed utworzeniem Unii Gospodarczej i Walutowej Grecja była najmniej konkurencyjnym i najbardziej niestabilnym krajem Unii Europejskiej. Na początku lat 90. XX wieku, kiedy był już wdrażany plan Delorsa, dotyczący tworzenia unii walutowej, średni roczny poziom inflacji w Grecji wynosił około 15%, stopa refinansowa banku centralnego dochodziła do 20%. W chwili przystąpienia do strefy euro w 2001 roku pod względem dochodu na jednego mieszkańca Grecja była najbiedniejszym krajem Unii Europejskiej po Portugalii. Udział rolnictwa w strukturze PKB Grecji i udział ludności powyżej 65 lat były najwyższe wśród krajów UE, gdy tymczasem udział wysokich technologii w eksporcie gotowych greckich wyrobów był jednym z najniższych w Unii Europejskiej.

Obniżenie stóp procentowych w ramach ogólnoeuropejskiego procesu konwergencji walutowo-finansowej stworzyło dla greckich podmiotów gospodarczych bezprecedensowo korzystne warunki do pożyczania środków, w tym na międzynarodowych rynkach kapitałowych.

Wysoki ranking kredytowy, a także nieograniczone możliwości refinansowania greckich banków poprzez europejski system centralnych banków, uwarunkował wyjątkową atrakcyjność zobowiązań dłużnych kraju dla inwestorów zagranicznych. Podobna sytuacja zaistniała w innych krajach „peryferii” Unii Gospodarczej i Walutowej.

Duże banki europejskie zaczęły skupować w dużych ilościach zobowiązania krajów członkowskich strefy euro. Zadłużenie zagraniczne Grecji w 2010 roku wzrosło do 236 miliardów dolarów. Przy czym udział wierzycieli zagranicznych przedstawiał się następująco: Wielka Brytania – 15 miliardów dolarów, Niemcy – 45 miliardów dolarów, Francja – 75 miliardów dolarów. Struktura posiadaczy zadłużenia zagranicznego Irlandii w wysokości 863 miliardów dolarów była następująca: organizacje francuskie – 60 miliardów dolarów, niemieckie – 184 miliardów dolarów, brytyjskie – 188 miliardów dolarów. Podział zadłużenia zagranicznego Hiszpanii w wysokości 1,1 biliona dolarów to: organizacje brytyjskie – 114 miliardów dolarów, francuskie – 220 miliardów dolarów, niemieckie – 238 miliardów dolarów. Największe wewnętrzne zadłużenie europejskie miały Włochy, które tylko Francji były winne 511 miliardów dolarów (Рикардс, 2015, s. 171).

Napływ zasobów finansowych do krajów „peryferii” był bodźcem rozwoju gospodarczego. Wzrosły realne dochody zarówno w sektorze państwowym, jak i prywatnym, ponieważ dzięki obniżeniu wartości obsługi zadłużenia, większa proporcja uzyskiwanych środków finansowych została skierowana nie na obsługę zobowiązań dłużnych, a na konsumpcję: w latach 2000–2007 realna konsumpcja wzrosła o 40% w Irlandii, o 30% w Grecji i Hiszpanii, o 12% w Portugalii, wówczas gdy w Niemczech zaledwie o 3%. Zamiast realizacji inwestycji produkcyjnych w zakłady i urządzenia w celu podniesienia stanu bilansu płatniczego, wolne środki krajów „peryferii” były inwestowane głównie w sektor nieruchomości. Nierównowaga w strefie euro zwiększała się także z powodu istnienia przeciwstawnych tendencji w sferze oszczędności prywatnych: w latach 1999–2007 w krajach „peryferii” spadły one o 5,3%, wówczas gdy w krajach „centrum” oszczędności wzrosły o 1,5% (Moody's Investor Services, 2012, s. 3).

Wzrostowi dochodów w krajach „peryferii” nie towarzyszyła restrukturyzacja ich gospodarek z odpowiednim wzrostem wydajności pracy i zwiększeniem podaży towarów i usług od ich narodowych producentów. Rosnący popyt wewnętrzny był zaspokajany głównie dzięki importowi, a także zmniejszeniu wewnętrznej niekonkurencyjnej produkcji i zatrudnienia, co doprowadziło do zwiększenia deficytu bilansu handlowego, bezrobocia i spadku wpływów podatkowych. Aby zamknąć luki budżetowe rządy zaciągały wciąż nowe pożyczki.

Łącznie wszystkie te czynniki, zintensyfikowane przez światowy kryzys finansowy, doprowadziły do spadku zaufania zagranicznych inwestorów do możliwości krajów „peryferii” odnoszącego się do terminowego zwrotu swojego zadłużenia. Dodatkowo, agencja rankingowa *Standard and Poor's* 27 kwietnia 2010 roku obniżyła ranking obligacji państwowych Grecji z inwestycyjnej kategorii (A) do spekulacyjnej (BB+), co spowodowało reakcję łańcuchową

na światowych rynkach kapitału. Banki komercyjne Grecji teoretycznie straciły możliwość refinansowania poprzez Europejski System Banków Centralnych, ponieważ ten ostatni przyjmował jako zastaw tylko papiery wartościowe o charakterze inwestycyjnym. To odbiło się na wartości kredytów. Podobna sytuacja ukształtowała się w innych krajach „peryferii”, co odzwierciedliło się w obniżeniu niezależnego rankingu tych krajów oraz na wzroście kosztów obsługi ich zadłużenia.

Należy podkreślić, że ustawodawstwo obowiązujące w Unii Europejskiej zabrania bankom centralnym nabywania rządowych zobowiązań dłużnych krajów członkowskich UWG i udzielania pod nie kredytów. To ograniczenie prawne znacznie skomplikowało problem fiskalny strefy euro. Jednakże, nawet zwrócenie się krajów strefy euro o pomoc finansową do Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) i utworzenie funduszu stabilizacyjnego nie rozwiązałoby problemów finansowania nierównowagi strukturalnej UGW.

Warunkiem udzielenia pomocy finansowej ze strony MFW było wykonanie przez kraje „peryferii” dość rygorystycznego programu reform makroekonomicznych, jaki stosuje się wobec krajów rozwijających się, zawierającego cięcia nieprodukcyjnych wydatków socjalnych, przeprowadzenie prywatyzacji i liberalizacji rynków. Przedsięwzięcia te doprowadziły do zmniejszenia deficytu budżetu Grecji z 15,2% PKB w 2009 roku do 1,7% PKB w 2018 roku.

Z kolei Międzynarodowy Fundusz Walutowy jest zależny od SRF USA jako źródła płynności dolarowej. W latach 2007–2010 SRF USA otworzyła dla Europejskiego Banku Centralnego swap-line na kwotę ponad 8 bilionów dolarów w celu refinansowania europejskich banków komercyjnych, w bilansach których nagromadziły się zobowiązania dłużne, podlegające upłynnieniu, nominowane w dolarach. Wszystkie te zdarzenia świadczą o tym, że kraje strefy euro pozostają w znacznej zależności finansowej od USA.

Zdaniem niemieckich naukowców W. Hankela, W. Neolinga, K.A. Schachtschneidera i J. Starbatty’ego cięcie wydatków państwowych może przynieść fatalne skutki dla dalszego rozwoju gospodarczego Grecji. Przecież rozwiązanie problemu podobnymi metodami całkowicie ignoruje zalecenia J.M. Keynesa dotyczące konieczności wspierania popytu w okresie kryzysu ze środków państwowych i może przynieść najgorsze skutki społeczne, które na zasadzie reakcji łańcuchowej przejdą na inne niestabilne kraje strefy euro, co może oznaczać koniec unii walutowej. Jedyne wyjście z sytuacji, jaka zaistniała, niemieccy naukowcy widzą w dobrowolnym wystąpieniu Grecji ze strefy euro i następnie wprowadzenie waluty narodowej z jej dalszą dewaluacją o 40% w celu przywrócenia konkurencyjności tego kraju (Hankel, Noelling, Schachtschneider, Starbatty, 2010).

Alternatywą wyjścia krajów z UGW i dalszego podziału strefy euro na „jądro” i „peryferie” jest federalizacja fiskalna, niezbędna dla krajów europejskich do zrekompensowania rygorystycznego prowadzenia przez Europejski Bank Centralny polityki monetarnej i zapewnienia elastyczności funkcjonowania unii walutowej. Wspólne dla rozwoju ekonomicznego krajów „peryferii” strefy euro są problemy strukturalne, które są niewystarczająco silne, aby wytrzymać konkurencję wewnątrz UE, a także poziom konsumpcji nieadekwatny do dochodów. Uwzględniając wymienione problemy, teoretycznie pomyślne perspektywicznie członkostwo krajów „peryferii” w Unii Europejskiej może zostać zapewnione tylko pod warunkiem przywrócenia przez te kraje ukierunkowanego na eksport, konkurencyjnego modelu rozwoju gospodarczego. Należy zauważyć, że z punktu widzenia posiadanego instrumentarium makroekonomicznego, sytuacja w krajach UE (takich jak Czechy, Polska), które dotąd nie przystąpiły do unii walutowej, wygląda nieco lepiej niż w krajach strefy euro. Kraje Europy Środkowej i Wschodniej nie zrezygnowały z własnej waluty, a ich banki centralne zachowały autonomię w prowadzeniu polityki monetarnej.

Od 2014 roku kraje „peryferii” strefy euro prezentują wyraźną redukcję ujemnego salda w handlu zagranicznym. Zainicjowany w sierpniu 2012 roku przez Europejski Bank Centralny program wykupu problematycznych aktywów strefy euro doprowadził do podwyższenia rankingów kredytowych i umocnienia dyscypliny fiskalnej krajów członkowskich strefy euro (De Grauwe, 2010, s. 359). Podczas kryzysu podobne wsparcie jest wyjątkowo ważne ze strony banku. Jednocześnie od 2009 roku wynagrodzenia w krajach „peryferii” spadły średnio o 10–20%. Skutkiem tego była redukcja deficytu bilansu rachunku operacji bieżących, na przykład w Grecji obniżył się on z 14,5% PKB w 2008 roku do 0,8% PKB w 2018 roku.

Zatem, przy warunku podtrzymania konsumpcji gospodarstw domowych na niskim poziomie i na wielką skalę inwestowania w modernizację sektora produkcyjnego gospodarki przez kolejne 10–20 lat, kraje „peryferii” teoretycznie mogłyby odbudować swoje pozycje konkurencyjne w Europie. Ale w tym celu niezbędne jest zasilanie produkcji znacznymi środkami finansowymi. Mechanizmem pozyskania tych środków mogłyby być instytucje finansowe UE niezależne od globalnych źródeł refinansowania.

3. Spółki angloamerykańskie na służbie biznesu europejskiego

Europa jest poważnie uzależniona od spółek angloamerykańskich, świadczących profesjonalne usługi biznesowi. Na przykład, „wielka czwórka” angloamerykańskich firm audytorskich przeprowadza kontrolę finansową 95%

największych spółek Europy (EU auditor market share: 2017 audit reports. Audit analytics (2018), <https://www.auditanalytics.com/blog/eu-auditor-market-share-2017-audit-reports/>, dostęp: 14.03.2019). Prawo angloamerykańskie reguluje absolutną liczbę operacji finansowych, przeprowadzanych na europejskich rynkach finansowych. Ponadto, wśród 100 największych kancelarii prawnych świata nie ma ani jednej kancelarii europejskiej – prawie wszystkie są reprezentowane przez spółki angloamerykańskie (Legal excellence internationally renowned. *UK legal services* (2018). The City UK, 2018, <https://www.thecityuk.com/assets/2018/Reports-PDF/86e1b87840/Legal-excellence-internationally-renowned-UK-legal-services-2018.pdf/>, dostęp: 12.03.2019). I wreszcie, na trzy wiodące amerykańskie agencje rankingów kredytowych przypada 96% (The financial crisis: unresolved, 2018) nadawanych w świecie rankingów kredytowych, bez których ani suwerenne państwo, ani prywatna korporacja nie mogą uzyskać dostępu do zasobów finansowych międzynarodowego rynku kapitałowego.

Znany belgijski ekonomista P. de Grauwe oskarża o eskalację greckiego kryzysu przede wszystkim amerykańskie agencje rankingowe. Jego zdaniem, nasilenie kryzysu spowodowało rozpowszechnienie informacji w międzynarodowych kręgach finansowych o prawdopodobnej niemożności obsługi długu zagranicznego przez Grecję. Kryzys mógłby zostać rozwiązany wewnątrz, wspólnymi siłami krajów członkowskich strefy euro, nawet bez naruszania zobowiązań umownych. Przecież artykuły Traktatu o Unii Europejskiej nie zabraniają wprost udzielania dotacji krajom członkowskim UE ze środków Wspólnoty w takim przypadku, gdy kraje te dotknęły problemy rozwoju wskutek wydarzeń pozostających poza ich kontrolą. W przypadku Grecji wysokość takiej dotacji byłaby w pełni akceptowalna dla innych członków strefy euro. Gdyby Grecja nie ogłosiła niemożności obsługi długu zagranicznego w pełnej kwocie, odpowiednia dotacja ze strony innych członków strefy euro dodałaby zaledwie 3% do wysokości łącznego zadłużenia. W porównaniu z wysokością środków finansowych, które zostały wyasygnowane przez rządy krajów strefy euro na ratowanie sektora bankowego podczas kryzysu finansowego, ta kwota jest nieznaczna. Aby na zawsze pozbyć się uzależnienia od USA jako źródła finansowania P. de Grauwe widzi konieczność utworzenia Europejskiego Funduszu Walutowego, a także wspólnego rynku euroobligacji UE (De Grauwe, 2010).

Jednakże wszelkie próby dążenia do głębszej integracji finansowej strefy euro zderzają się z negatywną postawą Wielkiej Brytanii, która występuje w charakterze głównego centrum finansowego i biznesowego Unii Europejskiej. Brexit stanowi tylko kwintesencję sprzeczności anglo-europejskich. Nale-

ży przypomnieć, że poważne rozbieżności pojawiły się na szczycie UE, który odbywał się 8–9 grudnia 2011 roku w Brukseli, na którym premier Wielkiej Brytanii D. Cameron kategorycznie odmówił poparcia propozycji kanclerza Niemiec A. Merkel i prezydenta Francji N. Sarkozy’ego, dotyczącej utworzenia centrum fiskalnego w celu zaprzestania dalszej eskalacji kryzysu zadłużenia w strefie euro i przewyciężenia problemu nierównowagi makroekonomicznej unii walutowej w dłuższej perspektywie. Aby zrozumieć motywację brytyjskiego premiera, należy nieco cofnąć się do historii ewolucji integracji europejskiej.

Konieczne trzeba przypomnieć, że idea Stanów Zjednoczonych Europy zaczęła się rozpowszechniać w europejskich kręgach intelektualnych jeszcze w okresie pierwszej wojny światowej i została skrytykowana przez W. Lenina, który przenikliwie upatrywał w niej próbę monopolizacji przez wielki kapitał imperialistyczny europejskiej przestrzeni gospodarczej w celu konfrontacji z superszybkim rozwojem Ameryki.

Koncepcja Stanów Zjednoczonych Europy odrodziła się w życiu politycznym po tym, jak Wielka Brytania musiała ustąpić USA w planach opracowania powojennego światowego systemu walutowego. Początkowe propozycje J.M. Keynesa (przewodniczącego delegacji brytyjskiej na konferencji w Bretton Woods) utworzenia ponadnarodowego banku centralnego z prawem emisji światowego pieniądza zostały zmodyfikowane przez Amerykanów i wykorzystane do wypromowania dolara w charakterze światowej waluty rezerwowej i systemowego etalonu wartości (Кузнецов, 2018). Przy czym, będący pod kontrolą USA, Międzynarodowy Fundusz Walutowy faktycznie uzyskał status globalnego regulatora makroekonomicznego. Reklamowane niegdyś przez W. Churchilla hasło utworzeniu Stanów Zjednoczonych Europy zmateriałizowało się najpierw w postaci Unii Europejskich Federalistów (w 1946 roku), a następnie doprowadziło do utworzenia pierwszej organizacji paneuropejskiej – Rady Europy (w 1949 roku). W rzeczywistości Wielka Brytania, która skutecznie ograniczyła władzę własnego monarchy jeszcze w 1215 roku, nawet nie myślała o żadnej federacji, a tym bardziej o udzielaniu Europie pomocy w tworzeniu rządu ogółouropejskiego. Na odwrót, w przyszłości na wszelkie sposoby przeciwdziałała ponadnarodowej instytucjonalizacji Europy, próbując sprowadzić procesy integracji wyłącznie do płaszczyzny gospodarczej (Липкин, 2009, s. 21–27). Przy czym, można przypuszczać, że Wielka Brytania w tajemnicy snuła plany zderzenia Europy z Ameryką w walce o globalne przywództwo gospodarcze w celu wyciągnięcia z tej konfrontacji własnych korzyści z pośrednictwa finansowego.

Hipotezę tę potwierdza między innymi to, że właśnie po wprowadzeniu waluty euro Londyn ostatecznie wznowił swój status globalnego centrum finan-

sowego, utracony w okresie między dwiema wojnami światowymi. Przyspieszony powojenny rozwój gospodarczy Europy pozwolił na zgromadzenie na kontynencie aktywów bankowych, których wysokość trzykrotnie przewyższyła wartość amerykańskich aktywów bankowych. Przy takich korzystnych warunkach Londyn, wykorzystując swoje wielowiekowe doświadczenie bankiera światowego, potrafił przekształcić się w globalne centrum obsługi transatlantyckich operacji bankowych. Temu w dużym stopniu sprzyjało pozostawanie Wielkiej Brytanii poza rygorystyczną jurysdykcją monetarną Europejskiego Banku Centralnego.

Na Londyn przypada 37% międzynarodowego rynku walutowego, który jest niezwykle zmonopolizowany: w maju 2018 roku 55% aukcji odbywało się przy udziale czterech amerykańskich i czterech brytyjskich banków transnarodowych. Zresztą, tylko około 1–2% tego obrotu obsługuje realne transakcje handlu zagranicznego, pozostałe – to operacje spekulacyjne, operacje arbitrażowe i operacje związane z hedgingiem ryzyka.

Obrazowo mówiąc, zamiast utożsamiać potencjał produkcyjny Europy z takimi koncernami jak Siemens, Bosch czy BMW, euro na równi z dolarem coraz bardziej przekształca się w walutę denominowania spekulacyjnych aktywów finansowych, gwarantujących dzięki minimalizacji nakładów w ramach handlu elektronicznego tak wysoki poziom rentowności, z którym nie mogą współzawodniczyć tradycyjne flagowce europejskiego przemysłu.

Dokładnie tak samo, jak na rynku walut, angloamerykańskie instytucje bankowe zajmują wiodące pozycje także w inwestycyjnym biznesie bankowym, i przede wszystkim w segmencie emisji obligacji. Angloamerykańskie prawo reguluje 95% transakcji związanych z emisją obligacji międzynarodowych krajów z kształtującymi się gospodarkami rynkowymi (Das, Papaioannou, Trebesch, 2012, s. 41).

W ten sposób, maksymalne zyski z globalnego pośrednictwa finansowego (w tym na rynku europejskim) koncentrują się w Londynie i Nowym Jorku. Wielka Brytania wspólnie z USA obsługują ponad połowę globalnych strumieni pieniężnych. Duża część tych operacji finansowych nie znajduje żadnego pokrycia, występując w charakterze permanentnego źródła niestabilności finansowej.

Zatem, przyczyny suwerennego kryzysu fiskalnego strefy euro mają podstawę nie tylko regionalną, lecz także globalną. Przecież globalny kryzys finansowy został sprowokowany przez nawarstwienie na bilansach banków realnie niezabezpieczonych aktywów finansowych (głównie pochodzenia amerykańskiego), co faktycznie doprowadziło do wirtualizacji wzrostu gospodarczego w skali światowej.

Dzisiaj Unia Europejska podejmuje aktywne kroki w kierunku centralizacji kontroli nad europejską przestrzenią finansową. Zostały podjęte decyzje o utworzeniu: Europejskiej Unii Bankowej, Unii Rynków Kapitałowych, Unii Podatkowej, Ministerstwa Skarbu Strefy Euro, Europejskiego Funduszu Walutowego. Jednocześnie wyjście Wielkiej Brytanii z UE może wywrzeć negatywny wpływ na europejskie rynki finansowe, przed którymi otworzą się możliwości konkurencji z londyńskim City, co może doprowadzić do dalszej fragmentacji europejskiej przestrzeni finansowej.

Rozwiązanie problemu zapewnienia krajom „peryferii” niezależnego finansowania upatrujemy w uregulowaniu odpowiedniej koordynacji działań z Rosją, będącą potężnym źródłem zasobów finansowych w postaci zysków ze sprzedaży ropy naftowej i gazu ziemnego, które do tej pory były reinwestowane głównie w kanałach wirtualnej, a nie realnej gospodarki, i szły przede wszystkim na wsparcie rozwoju gospodarczego krajów, będących emitentami walut rezerwowych, zwłaszcza USA. Analizując zasady budżetowe Rosji, zgodnie z którymi nadwyżki dochodów z ropy naftowej są kierowane do Funduszu Rezerwowego, były prezes Banku Centralnego Rosji W. Gieraszczenko zauważył: „my ze środków Funduszu Rezerwowego, stworzonego jakoby dla przyszłych pokoleń, po prostu łątamy dziury w budżecie państwowym USA” (Самохин, 2012). Europa też ma rezerwy w postaci zysków, oddawanych na rzecz rynków finansowych Londynu, które mogłyby być efektywniej wykorzystywane w celu zapalenia luk finansowych. Na przykład, 90% europejskiego bankowego biznesu korporacyjnego i inwestycyjnego jest skoncentrowane w Londynie. Po brexicie znaczna część tego biznesu może przenieść się do Paryża i Frankfurtu nad Menem, a także do innych europejskich centrów finansowych (Fidelio, 2018, s. 241–246). Istnieją zatem źródła do utworzenia instytucji finansowych, niezależnych od angloamerykańskich globalnych pośredników finansowych. Ale do ich efektywnego wykorzystania są potrzebne odpowiednie mechanizmy instytucjonalne.

Wnioski

Uwzględniając powyższe, Europa powinna skoordynować działania w kierunku def finansjalizacji procesów gospodarczych, zawierającej inwestowanie posiadanych zasobów finansowych w sektor produkcyjny gospodarki. Unia Europejska powinna bardziej aktywnie realizować przejście do rozliczeń w handlu zagranicznym w euro, a także w walutach narodowych głównych euroazjatyckich partnerów – Chin i Rosji.

Konieczna jest dalsza ponadnarodowa centralizacja władzy państwowej i strumieni finansowych w zjednoczonej Europie, która zakładałaby istotną

redystrybucję dochodów najbogatszych warstw ludności na rzecz społeczeństwa.

Wraz z upadkiem systemu złotego standardu (system waluty złotej), świat utracił nawet jeśli nie idealny, ale realnie obowiązujący międzynarodowy etalon wartości. Liberalizacja na wielką skalę systemów walutowych i międzynarodowego przepływu kapitałów uwarunkowały niestabilność i zawodność światowego systemu finansowego, na czym głównie wygrywają wielkie koncerny bankowe, które zmonopolizowały rynek innowacyjnych produktów finansowych i operacji spekulacyjnych. O wielkim skorumpowaniu globalnej gospodarki finansowej (finansomiki) świadczy zrastanie się interesów państwowych i prywatnych w ramach międzynarodowego systemu finansowego, co potwierdza łatanie ze środków podatników wielobilionowych dziur w bilansach transnarodowych banków.

Jak zauważył członek Narodowej Akademii Nauk Ukrainy J.N. Pachomow: „globalna gospodarka w kontekście zarządczym jest pozbawiona instytucjonalnie określonych globalnych regulatorów” i „żadne lokalne wewnątrz krajowe uporządkowanie nie rozwiąże nagromadzonych problemów (na przykład w postaci G20), nie rozpocznie «zakasawszy rękawy» porządkować instytucjonalnie globalną przestrzeń” (Пачомов, 2012). Od pomyślnego przeprowadzenia reform instytucjonalnych zależy nie tylko przyszłość wspólnej Europy, ale i stabilny rozwój gospodarki światowej w perspektywie długofalowej.

Bibliografia

- Charter, D. (2016). *Europe: in or out? Everything you need to know*. London: Bite back Publishing.
- Das, U.S., Papaioannou, M.G., Trebesch, C. (2012). Sovereign Debt Restructurings 1950–2010: Literature Survey, Data, and Stylized Facts. *IMF Working Paper WP/12/203*, August 2012, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp12203.pdf/> (dostęp: 01.04.2019).
- De Grauwe, P. (2010). Crisis in the eurozone and how to deal with it. *CEPS Policy Brief*, 204.
- De Grauwe, P., Ji, Y. (2014). How much fiscal discipline in a monetary union? *Journal of Macroeconomics*, 39, part B, <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2013.08.016/> (dostęp: 01.04.2019).
- EU auditor market share: 2017 audit reports. Audit analytics (2018), <https://www.auditanalytics.com/blog/eu-auditor-market-share-2017-audit-reports/> (dostęp: 14.03.2019).
- Euro Area Periphery: Structural Reforms Have Significantly Improved External Imbalances, But Full Resolution May Still Take Years (2012). *Moody's Investor Services*, 21 August.
- Fidelio, T. (2018). Client-proximity-based Spatial Clustering of European Corporate and Investment Banking after a Hard Brexit. *Finance Research Letters*, 12(27), <https://doi.org/10.1016/j.frl.2018.03.015/> (dostęp: 02.04.2019).
- Гидденс, Э. (2015). *Неспокойный и могущественный континент: что ждет Европу в будущем?* Москва: Издательский дом «Дело» РАНХ и ГС.

- Гишар, Ж.-П. (2017). *Китайская «партия-государство» и мультинациональные фирмы*. Москва: Новый Хронограф.
- Hankel, W., Noelling, W., Schachtschneider, K.A., Starbatty, J. (2010). A euro exit is the only way out for Greece. *Financial Times*. 25 March 2010, <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/6a618b7a-3847-11df-8420-00144feabdc0.html/> (dostęp: 11.05.2019).
- Hankel, W., Nöbling, W., Schachtschneider, K.A., Starbatty, J. (2001). *Die Euro-Illusion. Ist Europa noch zu retten?* Reinbek: Rowohlt.
- Hoffman, J. (2004). Coordinated continental European market economies under pressure from globalization. Case study: Germany's "Rhineland capitalism". *Working Paper Series*, 8. The Canadian Centre for German and European Studies.
- Кузнецов, А.В. (2018). Наднациональное валютное регулирование: теоретические и практические подходы. *Финансы и кредит*, т. 24, № 4, s. 191–208, <https://doi.org/10.24891/fc/> (dostęp: 24.01.2019).
- Кузнецов, А.В. (2016). Проблемы макроэкономической конвергенции в зоне евро в контексте теории оптимальных валютных зон: опыт для ЕАЭС. Тенденции и перспективы развития Евразийского экономического союза в контексте опыта европейской интеграции и глобальных вызовов. В: Красавина, Л.Н. (ред.) (2016). *Сборник статей по материалам Международной научно-практической конференции (Москва, 21 апреля 2015 г.)*. Москва: Финансовый университет.
- Legal excellence internationally renowned. *UK legal services* (2018). The City UK, 2018, <https://www.thecityuk.com/assets/2018/Reports-PDF/86e1b87840/Legal-excellence-internationally-renowned-UK-legal-services-2018.pdf/> (dostęp: 12.03.2019).
- Липкин, М.А. (2009). *Британия в поисках Европы: долгий путь в ЕЭС (1957–1974 гг.)*. Санкт-Петербург: Алетейя.
- Пахомов, Ю.Н. (2012). Человечество страдает из-за глобальной неупорядоченности. *Однако*. 17.07.2012, <http://www.odnako.org/blogs/chelovechestvo-stradaet-iz-za-globalnoy-neuporyadachennosti-1/> (dostęp: 11.05.2019).
- Рикардс, Д. (2015). *Валютные войны*. Москва: Эксмо.
- Самохин, М. (2012). Россия платит дань США. *Экспресс газета online*. 13.08.2012, <http://www.eg.ru/print/politics/33240/> (dostęp: 11.05.2019).
- The financial crisis: unresolved (2018). *The Economist* 08.09.2018.
- Tilford, S. (2009). *The euro at ten: is its future secure?* London: Centre for European Reform.
- Wolf, M. (2010). Why Germany cannot be a model for the eurozone. *Financial Times* 31 March 2010, <https://www.ft.com/content/d598e6fc-3c2c-11df-b40c-00144feabdc0/> (dostęp: 12.03.2019).

Adam Grzywacz¹

Przedsiębiorczość w Polsce i Rosji – podobieństwa i różnice

Streszczenie

Celem opracowania jest porównanie stanu przedsiębiorczości i warunków, w jakich funkcjonują przedsiębiorcy w Polsce i w Rosji ze szczególnym uwzględnieniem uwarunkowań instytucjonalnych. Podstawą metodologiczną są wyniki Globalnego Monitora Przedsiębiorczości (GEM). W pracy skorzystano z raportu globalnego z danymi dla 2018 roku oraz z raportów krajowych, a także z rankingów otoczenia przedsiębiorczego, opracowywanych przez międzynarodowe instytucje. Opisano przede wszystkim zmienność wyników na przestrzeni lat w oparciu o GEM dla poszczególnych krajów, a następnie porównano najaktualniejsze wyniki. Dzięki wykorzystaniu jednolitej metodologii badania jest uprawnione porównanie wyników na przestrzeni lat. W oparciu o GEM większość danych wskazuje na to, że korzystniejsze warunki panują w Polsce, jednak odmienne wskazania pokazuje część rankingów instytucji międzynarodowych. Z pomocą w wyjaśnieniu odkryć przychodzi R. Aidis, S. Estrina i T. Mickiewicz, którzy dokładniej zbadali tła historyczne i kulturowe jako istotnej przyczyny. Zagadnienie z pewnością wymaga szerszej i dogłębszej analizy, jednak praca może stanowić ważny punkt wyjścia do zgłębienia zagadnień historycznych, kulturowych i społecznych na rozwój gospodarczy. Wyniki analizy wskazują jak destrukcyjne działania na przedsiębiorczość, a zatem także na gospodarkę całego kraju, mogą mieć amoralne zachowania społeczne. Są to aspekty, które władze państwowe powinny wziąć pod uwagę. Badany aspekt zdaje się być niedostrzegany przez naukowców na arenie międzynarodowej, a pozwala zauważyć wpływ istotnych czynników na rozwój gospodarczy.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, Polska, Rosja, GEM, Globalny Monitor Przedsiębiorczości, uwarunkowania instytucjonalne.

¹ Adam Grzywacz – student Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. 02-678 Warszawa, ul. Szturmowa 1/3, e-mail: at.grzywacz@student.uw.edu.pl/.

Artykuł jest fragmentem pracy licencjackiej nt. *Przedsiębiorczość w Polsce i Rosji – stan i uwarunkowania*, obronionej na Wydziale Zarządzania UW w 2018 roku.

Entrepreneurship in Poland and Russia – similarities and differences

Abstract

The aim of the paper is to compare the state of entrepreneurship and the conditions in which entrepreneurs operate in Poland and Russia, with particular emphasis with emphasis on institutional environment. The basis of the methodology is analysis of the results of the Global Entrepreneurship Monitor (GEM). I used the global report with data for 2018 and national. I also used the rankings of the entrepreneurial environment developed by international institutions. I described the variability of results over the years based on GEM for individual countries, and then compared the most recent results. By using a uniform methodology of the research, it is legitimate to compare the results over the years. Based on GEM, most of the data indicate that more favourable conditions prevail in Poland, but different indications show part of the rankings of international institutions. With help in explaining the discoveries, R. Aidis, S. Estrin and T. Mickiewicz come to study about the historical and cultural background as a significant cause. The issue certainly requires a broader and deeper analysis, however the paper can be an important starting point to explore historical, cultural and social issues on economic development. The results of the analysis indicate how destructive action on entrepreneurship, and thus also on the economy of the whole country, may have amoral social. These are aspects that state authorities should consider. The studied aspect seems to be overlooked by scientists on the international arena, and allows to notice the impact of important factors on economic development.

Keywords: entrepreneurship, Poland, Russia, GEM, Global Entrepreneurship Monitor, institutional environment.

1. Przedsiębiorczość w Polsce

W Raporcie Globalnego Monitora Przedsiębiorczości (GEM) 2018/2019 Global Report (Orłowska 2018, s. 17–59), przygotowanym przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP) i Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, zebrano i podsumowano dane za 2017 rok oraz zestawiono je z wynikami z lat ubiegłych (od 2011 roku). Polska została zakwalifikowana do grupy krajów zorientowanych na efektywność. Pierwszym analizowanym wskaźnikiem była społeczna percepcja przedsiębiorczości. 85,9% respondentów stwierdziło, że przedsiębiorczość jest dobrą ścieżką do kariery, a 76,3% badanych, iż przedsiębiorca posiada wysoki status, zaś 46,2% respondentów dostrzegało tematykę przedsiębiorczości w mediach. W dwóch ostatnich edycjach raportu widoczny jest wyraźny wzrost dwóch pierwszych wskaźników, a spadek wskaźnika ostatniego – wszystkie wskaźniki osiągnęły rekordowe wartości. Szczególnie istotna może być informacja dotycząca wzrostu szacunku, jakim są darzeni przedsiębiorcy. Przez wiele lat przedsiębiorcy byli oceniani negatywnie. Jak zauważa

E. Cierniak-Szóstak, może to być powiązane z uwarunkowaniami historycznymi, gdyż „działalność gospodarcza w Polsce nie cieszyła się prestiżem ani popularnością i przez cały XIX wiek toczyły się nieustające polemiki wokół uznania tej sfery aktywności za godziwą. Potwierdza się trend wzrostowy, co stanowi odwrócenie się od negatywnych odczuć w stosunku do przedsiębiorców, które według badanych wynikały z powiązań przedsiębiorców z systemem sprzed 1989 roku” (Tamże, s. 24).

W ostatnich latach okresu objętego badaniem (2011–2018) doszło do zmiany tej tendencji. Po stosunkowo stabilnym okresie 2014–2016 (biorąc pod uwagę również wcześniejsze trzy lata, w których tendencja była negatywna), w latach 2017 i 2018 jest zauważalny wyraźny wzrost, zarówno w przypadku oceny przedsiębiorczości jako ścieżki kariery, jak i pozytywnej opinii na temat statusu przedsiębiorcy. Pierwszy z nich wzrósł o 7 p.p., co nastąpiło między 2017 a 2018 rokiem, a o 24 p.p., gdy porówna się go z 2016 i 2018 rokiem. Pozytywna ocena statusu przedsiębiorcy również charakteryzuje się podobnymi wynikami – porównując lata 2017 i 2018 różnica wynosi 8 p.p., a między 2016 i 2018 rokiem jest to już 20 p.p. (w latach 2014–2016 wynik był stabilny i wynosił 56%). Dostrzegając zagadnienia przedsiębiorczości w mediach zauważa się dwa trzyletnie cykle spadkowe (w latach 2013–2015 i 2016–2018), które po uwzględnieniu także danych z lat 2011 i 2012 charakteryzują się tendencją spadkową.

Wykres 1. Ocena przedsiębiorców w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie GEM 2018/2019 Global Report.

Kolejną analizowaną grupą pytań są te, które dotyczą postrzegania siebie przez społeczeństwo. Według raportu z 2017 roku co dziesiąty Polak jest chętny

ny, aby rozpocząć działalność gospodarczą w przeciągu 3 lat (czyli do 2020 roku).

Wyraźny wzrost odpowiedzi twierdzących można zaobserwować przy pytaniu dotyczącym dostrzegania szans biznesowych. W 2016 roku odpowiedzi twierdzącej udzieliło 40% respondentów, a w latach 2017 i 2018 było ich już 69%, co spowodowało wyraźne zwiększenie się tendencji wzrostowej. Korzystnie kształtuje się również zmiana bardzo istotnego czynnika, który wpływa na przedsiębiorczość, jakim jest strach przed porażką, który między 2016 i 2018 rokiem spadł o 17 p.p., co odwróciło długoletnią tendencję wzrostową.

Wykres 2. Autopercepcja w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie GEM 2018/2019 Global Report.

Odrotna sytuacja miała miejsce przy rozważaniu chęci prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Od 2011 do 2014 roku można zauważyć jej spadek z 23% do 16%, natomiast następnie aż do 2016 roku nastąpił jej wzrost do 21%. Jednak już w latach 2017 i 2018 chęć do prowadzenia własnej działalności gospodarczej osiągnęła tylko 10%, co stanowiło wyraźny spadek poniżej poziomu sprzed jej wzrostu w latach 2015–2016. Biorąc pod uwagę również dane z innych krajów Unii Europejskiej, uprawniony jest wniosek, że „postawy przedsiębiorcze społeczeństw poszczególnych krajów nie są prostą funkcją ich zamożności, lecz wypadkową wielu dodatkowych czynników” (Tarnawa, Nieć, Zbierowski, 2017, s. 29).

Kolejnym ważnym, jeżeli nie najważniejszym wskaźnikiem, dotyczącym badania przedsiębiorczości na podstawie metodologii GEM, są wyniki bezpośrednio związane z prowadzeniem działalności gospodarczej. Rozwój przedsię-

biorczości dla Polski w ocenie wskaźnika Total Entrepreneurial Active (TEA) kształtuje się na poziomie 5,2%. Natomiast dla dojrzałych firm wynosił on 13%. Można z tego wysnuć wniosek, że 18,2% dorosłych Polaków, rozpoczyna lub prowadzi działalność gospodarczą. Wskaźnik TEA w 2018 roku był na najniższym poziomie od rozpoczęcia badań w Polsce, przy najwyższym wyniku dla dojrzałych firm.

Wykres 3. Wskaźnik TEA, dojrzałe firmy oraz zaprzestanie działalności w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie GEM 2018/2019 Global Report.

Jeżeli chodzi o poszczególne wskaźniki, to na przestrzeni lat 2011–2018 kształtowały się one w następujący sposób: w latach 2016–2018 nastąpiły duże spadki, jak podają wyniki TEA – wskaźniki wahały się między 5,2% a 10,7% (podobnie jak w okresie wcześniejszym, maksimum osiągnęły w 2016 roku, a minimum dwa lata później). Natomiast wynik dla dojrzałych firm wyróżnia się tendencją wzrostową, szczególnie nasiloną między 2015 i 2018 rokiem (minimum uzyskał w 2011 roku, kształtując się na poziomie 5%, a maksimum osiągnął w ostatniej edycji przy poziomie 13%; między 2014 i 2015 nastąpił jednoroczny spadek).

Niższy niż na początku badanego przedziału jest wskaźnik zaprzestawania prowadzenia działalności gospodarczej – między 2011 i 2015 rokiem spadł on z 5% do 2,7%, żeby wzrosnąć o 1,1 p.p. w następnym roku. Jednak już w latach 2017–2018 nastąpił konsekwentny spadek prowadzenia działalności gospodarczej – do 2,4%.

W 2018 roku głównymi powodami zaprzestania prowadzenia przedsiębiorstwa było „pojawienie się innej pracy lub możliwości biznesowej, nieren-

towność prowadzonego biznesu bądź sprawy rodzinne lub osobiste” (Bosma, Kelley, 2018, s. 40, tłum. na podstawie: Tarnawa, Nieć, Zbierowski, 2017, s. 33). Następną przyczyną zaprzestania prowadzenia działalności gospodarczej była „niedochodowość oraz problemy finansowe”, a także „inne powody” (Tamże, s. 40). Najmniejsze znaczenie miał w tej sprawie wpływ rządu, polityki podatkowej i biurokracji. Według najnowszego wydania globalnej wersji raportu GEM, 5,3% respondentów wskazało na sprzedaż firmy, 24,2% na jej niedochodowość, 5,3% badanych wskazało na problemy finansowe, 13,7% na pojawienie się nowej szansy, 7,9% respondentów zdecydowało się opuścić rynek, dla 9,5% przyczyną zaprzestania działalności firmy było przejście na emeryturę, a dla 16,3% były to „powody osobiste”, dla 9,5% wypadek, a dla 8,4% badanych przyczyn opuszczenia rynku upatrywało w działaniach rządu, polityce podatkowej i biurokracji.

Kolejnym istotnym obszarem badania GEM jest struktura sektorowa przedsiębiorców z grupy TEA. Tylko 1% respondentów działa w wydobywaniu, 30% w produkcji przemysłowej, 17% w usługach B2B, a 52% w usługach B2C. Zauważalna jest znaczna różnica jeżeli weźmie się pod uwagę średnie wyniki dla państw ukierunkowanych na efektywność (odpowiednio – 7%, 22%, 12% i 59%). Większość młodych przedsiębiorstw operuje w usługach (69%), co stanowi znaczny wzrost w porównaniu z 2011 rokiem (49,3%). Spadek jest widoczny w produkcji przemysłowej (z 47% do 28,6%). Biorąc pod uwagę wydobywanie, wahania są bardziej zróżnicowane – 3,7% w 2011 roku, maksimum w 2012 roku przy 6,7% oraz obecny wynik 2,4%. Dane dotyczące podziału według sektorów pochodzą z 2016 roku. W raporcie globalnym dla 2018 roku zastosowano bardziej szczegółowy podział. W Polsce najwyższe wyniki według TEA osiągają przedsiębiorcy w następujących sektorach: 17,5% działało w sektorze wydobywczym, 33,3% w handlu detalicznym i hurtowym, a 19,4% w usługach dla sektora edukacyjnego, służby zdrowia, rządu oraz w usługach społecznych.

W badaniu GEM wyszczególnione są dwa główne wskaźniki, obrazujące powody prowadzenia działalności gospodarczej – szansa na poprawę standardu życia oraz konieczność. Dane podawane są jako odsetek TEA. W Polsce, we wszystkich grupach przedsiębiorców, głównym powodem do prowadzenia działalności jest rozpoznanie okazji do poprawy standardu życia. Na tę przyczynę wskazało 55,1% ankietowanych, natomiast konieczność była powodem dla 8,4% badanych. Interesujący jest fakt, że dwukrotnie więcej osób deklaroowało, że powodem rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej była raczej chęć zdobycia niezależności, niż wola zwiększenia dochodów osobistych. Na przestrzeni lat można zaobserwować wyraźne zmiany w proporcjach obu wskaźników. W 2011 roku zdecydowanie więcej osób deklaroowało, że przymus

był główną przyczyną prowadzenia działalności (47,6%), a 31,5% stwierdziło, że powodem była rozpoznana szansa. Proporcje zmieniły się diametralnie w 2014 roku, gdy konieczność deklarowało 35,8%, a szansę 47,1% badanych (wzrost o 14,4 p.p. w stosunku do roku poprzedniego). Kolejna wyraźna zmiana nastąpiła między 2016 a 2017 rokiem. Odsetek osób wskazujących na konieczność jej rozpoczęcia spadł o ponad 17 p.p., a wskazań na rozpoznaną szansę na poprawę życia wzrósł o 16 p.p. Ten ostatni jednak zanotował wyraźny spadek w kolejnym roku o niecałe 13 p.p.

Wykres 4. Motywacja do zakładania działalności gospodarczej w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie GEM 2018/2019 Global Report.

W GEM 2018/2019 Global Report wzięto również pod uwagę zagadnienie aspiracji wzrostu, które zostało zdefiniowane w następujący sposób: przedsiębiorców podzielono na trzy grupy: planujących zwiększyć zatrudnienie w 5 najbliższych latach o: 0, 1–5 lub 6 i więcej pracowników. W Polsce wyniki kształtowały się na poziomie odpowiednio: 43,4%, 45,1% i 11,5%.

Analizując poziom umiędzynarodowienia, bierze się pod uwagę procentowy udział wartości przychodów z eksportu w ogólnej wartości eksportu w TEA – w raporcie globalnym za próg przyjęto ponad 25%. Dla Polski ukształtował się on na poziomie 3%.

Do badania poziomu innowacyjności przedsiębiorstw wzięto pod uwagę trzy zagadnienia: poziom nowości technologii/metod pracy w firmie, poziom nowości produktu oraz konkurencję na rynku. Według danych za 2017 rok pierwszy z nich kształtuje się w następujący sposób: wśród firm młodych 3% posiada

technologii/metodę pracy, która jest obecna na rynku poniżej 1 roku, 13% taką, która jest obecna od 1 do 5 lat, a 84% obecną na rynku powyżej 5 lat. Dojrzałe przedsiębiorstwa charakteryzuje ten wskaźnik odpowiednio: 1%, 4% oraz 96%. Wśród młodych przedsiębiorstw w dwóch pierwszych kategoriach doszło do spadków: o 2 p.p. oraz 10 p.p. Wzrost nastąpił w kategorii najstarszych technologii – o 12 p.p. W grupie dojrzałych przedsiębiorstw na podobnym poziomie znajduje się wskaźnik najnowszych technologii, środkowa kategoria zmniejszyła się o 6 p.p., a z najstarszych technologii korzysta o 6 p.p. więcej przedsiębiorstw. Następnie został zbadany deklarowany poziom nowości produktów dla klienta (dane także dla 2017 roku). Kształtował się on na następującym poziomie w młodych firmach: 6% stwierdziło, że ich produkt jest nowy dla wszystkich klientów, 19%, że jest nowy dla części oraz 74%, iż ich produkt jest znany wszystkim. Wśród dojrzałych firm wyniki kształtowały się odpowiednio: 5%, 12% i 83%. Bardzo widoczne są zmiany w porównaniu z 2016 rokiem. Różnice sięgają nawet 32 p.p. Ostatnim elementem tej części badania GEM jest odpowiedź na pytanie: ile jest konkurencyjnych firm oferujących te same produkty co Pana/i firma? Wśród młodych firm 72% posiada wielu konkurentów, 25% – trochę, a 3% nie posiada konkurencji, natomiast w grupie przedsiębiorstw dojrzałych odpowiednio: 61%, 33% i 6%. W przeciwieństwie do porównania lat 2015 i 2016, różnice między 2016 i 2017 rokiem są wyraźne (sięgają nawet 21 p.p.).

Ostatnim badanym zagadnieniem w GEM jest intraprzsiębiorczość. Jest ona opisywana wskaźnikiem EEA (Entrepreneurial Employee Activity – pracownicza aktywność przedsiębiorcza). Charakteryzuje on rozpoczęcie nowych przedsięwzięć wewnątrz istniejącej organizacji. W Polsce wyniósł on 1,9%.

2. Przedsiębiorczość w Rosji

Badanie Global Entrepreneurship Monitor jest przeprowadzane w Rosji od 2006 roku (<http://gsom.spbu.ru/en/gsom/centers/eship/projects/gem/> dostęp: 20.07.2019). Raport z danymi za 2018 rok (Verkhovskaya, Bogatyreva, Knatko, Dorokhina, Shmeleva, 2019) został przygotowany przez Petersburski Uniwersytet Państwowy. Według podziału z najnowszej wersji badania, Rosja zalicza się do grupy krajów zorientowanych na czynniki produkcji. Wyniki dla autopercepcji kształtują się na następującym poziomie: strach przed porażką – 40,1% (jest to najniższy wynik od 2010 roku i jeden z dwóch najniższych od początku prowadzenia badania), samoocena zdolności – 27,5% (bardzo mała amplituda wahań od 2013 roku) oraz dostrzeganie szans biznesowych – 22,8% (wynik bardzo zbliżony do średniej z lat 2008–2018).

Wykres 5. Autopercepcja w Rosji

Źródło: Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2018/2019.

Wyniki dla społecznej percepcji przedsiębiorczości kształtują się na następującym poziomie. Przedsiębiorczość jest dobrą ścieżką kariery dla 68% Rosjan (w okresie 2008–2018 wyniki wahały się między 59,8% a 68%). Z tym, że przedsiębiorca posiada wysoki status zgadzało się 65,8% respondentów (mniejsza amplituda – 59,8% jako minimum w 2012 roku).

Na obecność tematu przedsiębiorczości w środkach masowego przekazu wskazywało 49% ankietowanych (w okresie 2008–2018 najniższy wynik został zaobserwowany w 2009 roku – 41,5%, a najwyższy w 2011 roku – 55,3%).

Wykres 6. Ocena przedsiębiorców w Rosji

Źródło: Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2018/2019.

Poziom intencji przedsiębiorczych wśród osób między 18 a 64 rokiem życia, które nie prowadzą działalności gospodarczej, wynosi 2,2%.

Poziom TEA w Rosji kształtuje się na poziomie 5,5%, natomiast udział dojrzałych przedsiębiorców – 4,9%. Młode przedsiębiorstwa od 2006 roku zaliczyły tylko jeden bardzo wyraźny spadek (z 2006 na 2007 rok z 4,9% na 2,7%). Ogólna tendencja dla obu współczynników jest jednak wzrostowa. Wskaźnik zakończenia działalności przedsiębiorczej w 2018 roku wyniósł 1,6%

Wykres 7. Struktura przedsiębiorstw w Rosji

Źródło: Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2018/2019.

Analizując przyczyny zakańczania działalności gospodarczej widoczny jest główny powód. 73,5% przedsiębiorców zrezygnowało z powodu nierentowności swojego przedsięwzięcia, 7,4% ze względu na problemy z finansowaniem, 5% wskazało „wypadek”, 4% – biurokrację, podatki i działania rządu, 3,7% – powody osobiste, a 3,1% – przejście na emeryturę. Żaden z ankietowanych nie wskazał na nową okazję lub po prostu wyjście.

Wśród młodych przedsiębiorców 8,9% funkcjonuje w sektorze wydobywczym, 36,5% w budownictwie i przetwórczym, 7,6% w usługach B2B, a 53,2% w B2C. Biorąc pod uwagę dojrzałe przedsiębiorstwa 2,7% prowadzi działalność wydobywczą, 37,4% – budownictwem i przetwórczą, 11,8% – usługi biznesowe oraz 41,9% działa w usługach konsumenckich. Dane są podane dla 2018 roku. Podobnie jak w przypadku Polski, warto także zapoznać się z bardziej szczegółowymi wynikami dla 2018 roku, szczególnie, że zauważalna jest pewna rozbieżność między danymi zawartymi w raporcie rosyjskojęzycznym a opracowaniem globalnym. Największy udział mają: handel detaliczny i hur-

towy – 35,1%, usługi dla sektora edukacyjnego, służby zdrowia, rządu i społecznego – 14,9%, rolnictwo – 8,9%, wydobywanie – 9,9%, produkcja – 9,6% oraz transport – 8,8%.

Następnym elementem analizy przedsiębiorczości w Rosji jest dobrovolność podejmowania decyzji o rozpoczęciu działalności gospodarczej. W 2018 roku 54,2% respondentów wskazywało na to, że rozpoznało szansę, gdy 39,8% zostało przedsiębiorcami z konieczności.

Wskazana została także struktura przyczyn rozpoczęcia działalności gospodarczej w różnych grupach długości funkcjonowania na rynku. Wśród młodych przedsiębiorców 49,5% wskazało, że powodem była chęć utrzymania dochodów, 13,8% – podniesienia dochodów, 19,8% – pragnienie osiągnięcia niezależności, a 16,9% z mieszanych motywacji. Podobnie jak w polskim raporcie, poruszono także tematykę innowacji. Według danych dla 2018 roku, znakomita większość przedsiębiorców, zarówno młodych jak i dojrzałych, twierdziła, że ich produkt lub usługa nie stanowi nowości dla nikogo (odpowiednio 74,9% i 81,5%). Pozostałe dwa wskazania były niskie także w obu grupach. 12,6% przedsiębiorców, prowadzących działalność gospodarczą krócej niż 3,5 roku lub planujących rozpocząć ją stwierdziło, że to co sprzedają, stanowi nowość dla niektórych. Wśród dojrzałych przedsiębiorców wynik wynosił 12%. Najbardziej innowacyjne przedsiębiorstwa (nowość dla wszystkich) ukształtowały się na podobnym poziomie – 12,5% TEA oraz 6,5% dojrzałych.

Przy pytaniu dotyczącym liczby konkurentów odpowiedzi były bardziej zróżnicowane. Wśród młodych przedsiębiorców 72,9% twierdziło, że ma dużą konkurencję, a 81,5% w grupie dojrzałych. Na „trochę” wskazało 25,6% z pierwszej frakcji, 16,8% z drugiej. Na brak konkurentów wskazał zaledwie 1,5% TEA i 1,7% spośród dojrzałych.

Na skutek połączenia dwóch wskaźników – intensywności konkurencji oraz innowacyjności produktu – powstał indeks, który pozwala ocenić innowacyjny potencjał krajów. Dokładnie zbiera on wskazania dla odpowiedzi świadczących o tym, że dany przedsiębiorca oferuje nowy produkt lub usługę oraz, że nie posiada konkurentów. Z tym stwierdzeniem zgadza się 8,1% młodych przedsiębiorców oraz 6,1% dojrzałych. Jest to wyraźna zmiana w stosunku do 2016 roku – odpowiednio 5,4% i 13%.

Przy analizie innowacyjności przedsiębiorstw nie można pominąć zagadnienia stosowanej przez nich technologii. 7,7% przedsiębiorców z grupy TEA zgodziło się ze stwierdzeniem, że stosują najnowsze technologie (młodsze niż rok; o 2,2 p.p. więcej niż w 2016 roku). Wśród dojrzałych przedsiębiorców ten sam pogląd wyraziło 0,9% respondentów (przy 3,3% dwa lata wcześniej). Technologie nowe (1–5 lat) stosuje 23,5% młodych przedsiębiorstw i 11,8% funkcjonują-

cych dłużej niż 3,5 roku (w 2016 roku odpowiednio 18,2% i 20,7%). Ze starszych technologii korzysta 68,8% osób z pierwszej grupy i 87,% z drugiej (w 2016 roku było to 76,4% oraz 72,4%). Innym wskaźnikiem do pomiaru innowacyjności jest aktywność przedsiębiorców z grupy TEA w sektorach wysokotechnologicznych. W Rosji znajduje się on na poziomie 4,3% (w Polsce jest to prawie 6% – informacja ta nie jest prezentowana w raporcie globalnym i polskim).

Wyniki dla aspiracji wzrostu w 2018 roku kształtują się następująco: 63,5% nie planuje zwiększyć zatrudnienia w ciągu 5 lat, 16,6% myśli o zwiększeniu liczby pracowników o 1–5, a 19,8% o 6 lub więcej miejsc pracy.

Wyniki GEM dla Rosji obejmują także zagadnienie ekspansji rynkowej. Odpowiedzi zostały ukazane w czterech grupach. 75,7% młodych i 88,2% dojrzałych przedsiębiorców nie planują dokonywania rozwoju w żadnym kierunku. Umiarkowanej ekspansji do sektorów nietechnologicznych planuje dokonać 16,6% przedsiębiorców z grupy TEA i 10,8% spośród dłużej funkcjonujących. 7,7% z pierwszej grupy oraz 0,8% z drugiej ma zamiar dokonać umiarkowanego wejścia na rynki wysokotechnologiczne. Ostatnia kategoria to ekspansja rynkowa na dużą skalę, jednak w obu grupach nikt nie miał takich planów. Aż 94% młodych przedsiębiorców funkcjonuje jedynie na rynku rosyjskim, 4,4% eksport zapewnia im 25% przychodów, a ponad 25% tylko 1,6%.

3. Porównanie sytuacji przedsiębiorców w Polsce i Rosji

Jako podstawę porównania sytuacji przedsiębiorców w Rosji i Polsce należy podać pewną dozę danych statystycznych, które zostały także włączone do charakterystyk poszczególnych państw w raporcie globalnym GEM (dane dla 2018 roku, jeżeli nie oznaczono inaczej). Populacja Polski wynosi 38 milionów 411 tysięcy (stan na 31.12.2018 roku) (Stańczyk, Znajewska, 2018, s. 11), a Rosji 146 milionów 800 tysięcy (stan na 01.01.2017 roku) (Surinov i in., 2017, s. 76). Są to dane zebrane przez krajowe instytucje odpowiedzialne za statystykę narodową – Główny Urząd Statystyczny (GUS) dla Polski oraz przez Federalną Służbę Statystyki Państwowej (Rosstat, ros. Федеральная служба государственной статистики) – dla Rosji. Według Banku Światowego populacja wynosiła odpowiednio: 37 milionów 970 tysięcy oraz 144 miliony 342 tysiące (Bank Światowy, <https://data.worldbank.org/?locations=PL-RU/>, dostęp: 17.07.2019).

Pod względem PKB różnice także są wyraźne 1,658 biliona dolarów dla Rosji (Tamże) i 585,783 miliarda dolarów dla Polski (Tamże). Biorąc pod uwagę parytet siły nabywczej, kwoty wynosiły odpowiednio 4,051 biliona dolarów międzynarodowych w Rosji (Tamże) i 1,19 biliona dolarów międzyna-

wych w Polsce (Tamże). PKB *per capita* dla Rosji kształtował się na poziomie 11 289 dolarów (Tamże), a dla Polski 15 424 dolarów (Tamże). Istotne informacje można odnaleźć także w rankingu Banku Światowego „World Bank Doing Business Ratings”. Porównania wybranych rankingów podrzędnych zostało przedstawione w tabeli 1.

Tabela 1. Ranking Banku Światowego “Doing Business”

	Polska	Rosja
Easy of Doing Business Rank	33	31
Starting a Business	121	32
Registering property	41	12
Getting Credit	32	22
Paying taxes	53	69

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <https://www.doingbusiness.org/en/rankings> (dostęp: 17.07.2019).

Prawdopodobnie można było spodziewać się, iż w każdej z wymienionych kategorii, Polska uplasuje się na znacznie korzystniejszej pozycji. Jednak, jak widać, tylko w kategorii podatkowej Rosja uplasowała się na niższej pozycji (nie są to jednak wszystkie kategorie oceniane w raporcie). Co dla wielu osób może być bardziej szokujące, różnice są wyraźne. Podobne wyniki można zaobserwować w Rankingu Konkurencyjności Światowego Forum Ekonomicznego (World Economic Forum Global Competitiveness Ranking). W rankingu z 2018 roku Polska zajmowała 37 miejsce, a Rosja – 43 miejsce (Schwab, 2018, s. xi). Są to stabilne miejsca w porównaniu z wcześniejszą edycją. Negatywnie kształtują się wyniki dla obu krajów w Indeksie Wolności Gospodarczej (Index of Economic Freedom). Polska zajęła 46 miejsce i została zaliczona do krajów „umiarkowanie wolnych”, a Rosja – 98 miejsce, więc należała do krajów „w zasadzie bez wolności” (Index of Economic Freedom, <https://www.heritage.org/index/ranking/>, dostęp: 17.07.2019). Polska przoduje w kategoriach: prawa własności, prawości rządu, wydatków rządowych, wolności pracy, wolności monetarnej (stabilności cen itd.), wolności handlu, wolności inwestowania oraz wolności finansowej (Index of Economic Freedom, <https://www.heritage.org/index/visualize?cnts=poland|russia&src=ranking/>, dostęp: 17.07.2019). Rosja ma przewagę w: efektywności sądowniczej, obciążeniach podatkowych, wydatkach rządowych, zdrowiu, w sektorze finansowym (różnica o 0,2 p.p.) oraz w wolności prowadzenia działalności gospodarczej (Tamże).

Podstawową płaszczyzną porównania w niniejszej pracy jest analizowane dotychczas badanie GEM. Zastosowana metodologia umożliwia zestawienie dwóch krajów na podstawie jednego rzetelnego źródła. Dzięki temu zmniejszone jest ryzyko stronniczości źródeł. Skorzystanie z danych zebranych w ramach Globalnego Monitora Przedsiębiorczości posiada także istotną przewagę nad danymi statystycznymi zbieranymi przez organizacje państwowe, polegającą na przytoczonej wyżej porównywalności wyników. Nieuprawnione bowiem byłoby wyciąganie wniosków z tak sporządzonego zestawienia. Różnice mogłyby pojawiać się na każdym etapie analizy, ponieważ stosowane techniki, kryteria i definicje mogą się od siebie różnić.

Na początku zostaną porównane podstawowe wskaźniki GEM.

Należy rozpocząć od porównania procentowych udziałów poszczególnych typów przedsiębiorców w populacji obu krajów. Do grupy TEA w Polsce należy 5,2% młodych przedsiębiorców, a w Rosji – 5,6%. Dojrzałych przedsiębiorców jest odpowiednio 13,0% i 4,9%.

Tabela 2. Młodzi i dojrzały przedsiębiorcy w Polsce i Rosji

Wyszczególnienie	Polska	Rosja
TEA	5,2%	5,6%
Dojrzałe firmy	13,0%	4,9%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2018/2019; GEM 2018/2019 Global Report.

Jeszcze większe odmienności można zauważyć we wskaźnikach dotyczących autopercepcji. Większość wskaźników dla Polski jest wyższa niż dla Rosji. W pierwszym z wymienionych krajów 9,5% respondentów określiło, iż posiada intencje przedsiębiorcze, czyli chęć założenia firmy w ciągu 3 lat. W Rosji wynik wyniósł zaledwie 2,2%. Aż 68,5% Polaków dostrzega szanse biznesowe, przy wskaźniku dla drugiego kraju wynoszącym 22,8%. Odmienność proporcja widoczna jest jeżeli chodzi o samoocenę zdolności przedsiębiorczych (47,0% do 27,5%). W Rosji więcej osób boi się porażki (46,4%, a w Polsce – 31,0%) (tabela 3).

W Rosji znaczna część, a w Polsce znakomita większość respondentów stwierdziła, że przedsiębiorczość jest dobrą ścieżką kariery (Polska – 85,9%, Rosja – 68,0%). Dla Polaków przedsiębiorca posiada wyższy status niż dla Rosjan (76,3% i 68,0%). Proporcja odwraca się, jeżeli bierze się pod uwagę dostrzeganie tematyki przedsiębiorczości w mediach (odpowiednio 46,2% i 49,0%) (tabela 4).

Tabela 3. Autopercepcja w Polsce i Rosji

Wyszczególnienie	Polska	Rosja
Intencje przedsiębiorcze	9,5%	2,2%
Dostrzeganie szans biznesowych	68,5%	22,8%
Samoocena zdolności przedsiębiorczych	47,0%	27,5%
Strach przed porażką	31,0%	46,4%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2018/2019; GEM 2018/2019 Global Report.

Tabela 4. Dostrzeganie i postrzeganie przedsiębiorczości w Polsce i Rosji

Wyszczególnienie	Polska	Rosja
Przedsiębiorczość jako dobra ścieżka kariery	85,9%	68,0%
Wysoki status przedsiębiorcy	76,3%	68,0%
Dostrzeganie tematyki przedsiębiorczości w mediach	46,2%	49,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016/2017; GEM 2018/2019 Global Report.

Zarówno w Polsce, jak i w Rosji większość przedsiębiorców rozpoczęła działalność, ponieważ odkryła szansę biznesową – jednak w Polsce było to w 9 na 10 przypadków (90,9%, a w Rosji – 54,2%). Podobnie, lecz w mniejszej skali (szczególnie w drugim kraju) układał się udział osób, dla których motywacją była szansa na poprawę standardu życia (odpowiednio 55,1% i 31,6%). Przy porównaniu konieczności jako przyczyny stosunki się odwracają – 8,4% w Polsce i 39,8% w Rosji (tabela 5).

Tabela 5. Przyczyny rozpoczęcia działalności gospodarczej w Polsce i Rosji

Wyszczególnienie	Polska	Rosja
Konieczność	8,4%	39,8%
Szansa na poprawę standardu życia	55,1%	31,6%
Odkryta szansa biznesowa	90,9%	54,2%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GEM 2018/2019 Global Report.

Zaprezentowane poniżej dane dotyczące technologii, rozpoznawalności i konkurencyjności pochodzą z 2016 roku (Alexandrova, Bogatyreva, Dzhelepova, Verkhovskaya, Shmeleva, 2017; Nieć, Tarnawa, Węclawska, Zbierowski,

2017). Wynika to z faktu, że dla 2017 roku został wydany jedynie raport dla Polski, a dla 2018 roku PARP nie opublikowała jeszcze własnego wydania.

Znaczne różnice zauważalne są w udziale młodych przedsiębiorców w poszczególnych sektorach. Tylko 2,0% polskich biznesmenów z grupy TEA funkcjonowało w wydobywaniu, gdy w tym samym czasie 6,0% Rosjan z tej samej grupy. Podobnie sytuacja wyglądała w sektorze produkcji przemysłowej (29,0% w Polsce i 37,0% w Rosji). Różnica na korzyść Rosjan widoczna jest także w usługach B2C – odpowiednio 36,0% i 48,0%. Proporcje odmienniają się w sektorze usług biznesowych – 33,0% dla Polski i 15,0% dla Rosji (tabela 6).

Tabela 6. Podział według sektorów w Polsce i Rosji

Wyszczególnienie	Polska	Rosja
Wydobycie	2,0%	6,0%
Przemysł	29,0%	37,0%
B2B	33,0%	15,0%
B2C	36,0%	48,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016/2017; Raport z badania Global Entrepreneurship. Monitor – Polska 2017/2018.

Bardzo podobne są wskaźniki dotyczące technologii, z jakich korzystają młode przedsiębiorstwa w obu krajach. Największa jest różnica w przedziale wiekowym technologii od 1 do 5 lat funkcjonowania na rynku (23,0% w Polsce i 18,2% w Rosji). Jednak i tu różnica wynosi jedynie około 5 p.p. (tabela 7).

Tabela 7. Wiek użytkowanych technologii (TEA) w Polsce i Rosji

Wyszczególnienie	Polska	Rosja
<1 rok	5,0%	5,5%
<1;5>	23,0%	18,2%
5<	72,0%	76,4%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016/2017; Raport z badania Global Entrepreneurship. Monitor – Polska 2017/2018.

W firmach dojrzałych różnice są już bardziej widoczne, sięgające nawet prawie 20 p.p. (technologie starsze niż 5 lat). W technologii o średnim wieku większy udział przedsiębiorców jest w Rosji niż w Polsce (20,7% i 10,0%). Z kolei z najmłodszych technologii korzystają tylko rosyjskie przedsiębiorstwa (3,3%). Jest to jedna z niewielu kategorii, w której korzystniejsza sytuacja jest w Rosji (tabela 8).

Tabela 8. Wiek użytkowanych technologii (firmy dojrzałe) w Polsce i Rosji

Wyszczególnienie	Polska	Rosja
<1 rok	0,0%	3,3%
<1;5>	10,0%	20,7%
5<	90,0%	72,4%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016/2017; Raport z badania Global Entrepreneurship. Monitor – Polska 2017/2018.

Poziom nowości wśród młodych przedsiębiorców znacznie pozytywniej kształtuje się w Polsce. Według 16,0% respondentów oferowany produkt jest nowy dla wszystkich (przy 9,3% dla Rosji). Pozostała część polskich przedsiębiorców z grupy TEA dzieli się po równo na tych, których produkt jest nowy dla części i znany wszystkim. W Rosji proporcje te układają się w odmienny sposób – aż 82,5% młodych przedsiębiorców twierdzi, że ich produkt jest znany wszystkim, a jedynie 8,2% zgadza się ze stwierdzeniem, że jest znany tylko części (tabela 9).

Tabela 9. Rozpoznawalność produktu (TEA) wśród młodych przedsiębiorców w Polsce i Rosji

Wyszczególnienie	Polska	Rosja
Nowy dla wszystkich	16,0%	9,3%
Nowy dla części	42,0%	8,2%
Znany wszystkim	42,0%	82,5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016/2017; Raport z badania Global Entrepreneurship. Monitor – Polska 2017/2018.

Wyraźnie mniejsze różnice widoczne są dla tych samych wskaźników wśród dojrzałych przedsiębiorców. Większy procent respondentów z tej grupy spośród Rosjan (11,5%) uważa, że ich produkt jest nowy dla wszystkich niż Polaków (7%). Podobnie sytuacja wygląda przy stosunku tych, którzy odpowiedzieli, że jest znany wszystkim (odpowiednio 74,7% i 58,0%). Dla stwierdzenia „nowy dla części” proporcje odwracają się – 35,0% polskich dojrzałych przedsiębiorców i 13,8% rosyjskich (tabela 10).

Wśród przedsiębiorców należących do TEA w Polsce 5,0% twierdzi, że nie posiadają żadnej konkurencji na rynku, na którym funkcjonują, przy zaledwie 1,0% w Rosji. Większy jest także w Polsce procent tych, którzy mają trochę konkurentów (30,0% do 26,9%). Odwrotnie z kolei udział układa się w kategorii wielu konkurencyjnych firm – 65,0% i 72,2% (tabela 11).

Tabela 10. Rozpoznawalność produktu wśród dojrzałych przedsiębiorców w Polsce i Rosji

Wyszczególnienie	Polska	Rosja
Nowy dla wszystkich	7,0%	11,5%
Nowy dla części	35,0%	13,8%
Znany wszystkim	58,0%	74,7%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016/2017; Raport z badania Global Entrepreneurship. Monitor – Polska 2017/2018.

Tabela 11. Konkurencja w Polsce i Rosji (TEA)

Wyszczególnienie	Polska	Rosja
Wiele firm	65,0%	72,2%
Trochę firm	30,0%	26,9%
Brak konkurencji	5,0%	1,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016/2017; Raport z badania Global Entrepreneurship. Monitor – Polska 2017/2018.

Większy w Polsce niż w Rosji jest udział tych, którzy mają wielu konkurentów i brak konkurencji spośród dojrzałych przedsiębiorców (Polska – 82,0% i 1,0%, Rosja – 70,4% i 0,0%). Rosja przewodzi jednak w udziale tych przedsiębiorców, którzy mają trochę konkurencji (29,6% przy wyniku dla polskich przedsiębiorców 17,0%) (tabela 12).

Tabela 12. Konkurencja w Polsce i Rosji wśród dojrzałych przedsiębiorców

Wyszczególnienie	Polska	Rosja
Wiele firm	82,0%	70,4%
Trochę firm	17,0%	29,6%
Brak konkurencji	1,0%	0,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016/2017; Raport z badania Global Entrepreneurship. Monitor – Polska 2017/2018.

Bardzo negatywny jest wskaźnik intrapredsiębiorczości. W 2018 roku w Rosji wynosił on 0,7%, a w Polsce 1,9%.

Interesującym zestawieniem może też być porównanie rozkładu młodych przedsiębiorców względem wieku, jednak wnioskowanie na jego podstawie powinno być oparte także na innych aspektach demograficznych (wykres 8).

Wykres 8. TEA według grup wiekowych – % populacji w wieku 18–64 w Polsce i Rosji

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GEM 2018/2019 Global Report.

Powyższe dane można określić mianem „objawów”. Scharakteryzowanie i porównanie „przyczyn” ułatwiają wyniki ankiety eksperckiej (NES), przeprowadzonej w ramach projektu GEM.

W ośmiu na dwanaście wskaźników Polska otrzymała wyższe oceny niż Rosja. Wyjaśnienie różnic w kategoriach dotyczących działań rządu oraz organów administracji (finansowanie przedsiębiorców, polityka rządowa na rzecz przedsiębiorczości, programy rządowe, bariery rynku wewnętrznego, B+R i transfer technologii oraz infrastruktura techniczna) mogą być prawdopodobnie częściowo wyjaśnione przez przynależność Polski do Unii Europejskiej, co wiąże się z wymogami dotyczącymi prawodawstwa oraz wsparciem w postaci funduszy unijnych. Kluczowa może być także droga, jaką przeszły oba kraje.

To, co stanowi fundament różnic między krajami dawnego bloku komunistycznego – w tym między Polską i Rosją – a państwami szczególnie Europy Zachodniej, jest właśnie okres między 1945 a 1989 rokiem, w niektórych przypadkach lat 1990–1991. Rosja z tym problemem stykała się nawet przez dłuższy czas, ponieważ aż od przejęcia władzy przez bolszewików. Badacze zauważają, że w krajach, które znajdowały się pod sowieckimi wpływami, nieustannie pokutuje antyprzedsiębiorcza mentalność minionego okresu (Aidis, Estrin, Mickiewicz, 2007, s. 16).

To, co dodatkowo stanowi wspólny mianownik dla krajów Europy Wschodniej jest poziom korupcji. Powołując się na badania R. Aidis, S. Estrina i T. Mickiewicza, korupcja stanowi obraz niepoprawnie funkcjonującego środowiska gospodarczego (Tamże, s. 6). Ponadto, jak zauważają, ten nega-

tywny czynnik, może zniechęcić potencjalnych przedsiębiorców do rozpoczęcia prowadzenia działalności gospodarczej. Badacze, bazując na analizach Radaeva stwierdzają, że w sytuacji, gdy instytucje nie funkcjonują wystarczająco optymalnie (co może być objawem przeregulowania rynków), istotną rolę pełni zaufanie (Tamże, s. 8). Rezultaty przemawiają jednak na niekorzyść Rosji, ponieważ obywatele tego kraju są tradycyjnie nieufni. Równocześnie naukowcy stwierdzają, że komunistyczne korzenie nie są wystarczającym wytłumaczeniem poziomu przedsiębiorczości w Rosji.

Wykres 9. Ocena ekspertów przedsiębiorczego ekosystemu Polski i Rosji

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GEM 2018/2019 Global Report.

Jak zostało wcześniej zauważone, zaufanie w Rosji kształtuje się na wyrażnie niskim poziomie, a jego budowanie w relacjach biznesowych ma miejsce przez powtarzające się kontakty, co skutkuje wyraźnym zmniejszeniem szans na wejście nowych przedsiębiorców na rynek (Tamże, s. 8). Ma to duże znaczenie dla funkcjonowania biznesu, ponieważ w sytuacji słabego rozwoju instytucji, właśnie zaufanie stanowi ich substytut.

Powyższy problem jest powiązany z kluczowym aspektem rosyjskiej rzeczywistości gospodarczej. Powtarzające się kontakty prowadzą do budowania się

trwalszych relacji. Stanowi to jeden z elementów fundamentów rosyjskich relacji administracyjno-biznesowych oraz biznesowo-biznesowych. Tym aspektem jest niezbędność posiadania sieci znajomości, które pozwolą na skuteczne prowadzenie działalności gospodarczej. Jest to niewątpliwie spadek po minionej epoce, kiedy posiadanie kontaktów pozwalało na ograniczenie wpływu dysfunkcji sowieckiego systemu na życie (Tamże, s. 7). Istotnie, funkcjonowanie jako przedsiębiorca wymaga znajdowania się w obiegu wymiany informacji i przysług. Jak zauważają badacze problemu, brak koneksji z władzą, może wręcz stać się determinantem porażki przedsięwzięcia gospodarczego (Tamże, s. 7).

Interesująco wygląda porównanie poziomu edukacji, zarówno na poziomie podstawowym i średnim, jak też wyższym i zawodowym. W obu przypadkach, widoczna jest przewaga Rosji (szczególnie biorąc pod uwagę drugi wskaźnik). Generalnie w ocenie badaczy, poziom edukacji w obu krajach jest na podobnie wysokim poziomie (Tamże, s. 17). Jednak biorąc pod uwagę edukację ściśle nastawioną na przedsiębiorczość, różnica staje się już widoczna. Związany z tym jest dodatkowy aspekt sieci kontaktów. Według R. Aidis, S. Estrina i T. Mickiewicza, wyższe wykształcenie w Rosji daje możliwość poszerzenia grona wpływowych znajomych, w tym we władzy, co nie stoi w sprzeczności ze stwierdzeniem, że niższy poziom wykształcenia jest związany z biedą i niskimi dochodami (Tamże, s. 17).

Bibliografia

- Aidis, R., Estrin, S., Mickiewicz, T. (2007). *Institutions and Entrepreneurship Development in Russia: A Comparative Perspective*. William Davidson Institute Working Paper Number 867, February 2007. Michigan: The William Davidson Institute.
- Alexandrova, E.A., Bogatyreva, K.A., Dzhelepova, M.V., Verkhovskaya, O.R., Shmeleva, E.V. (2017). *Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2016/2017*. Sankt Petersburg: Graduate School of Management, St. Petersburg University.
- Bank Światowy, <https://data.worldbank.org/?locations=PL-RU/> (dostęp: 17.07.2019).
- Bosma, N., Kelley, D. (2018). *Global Entrepreneurship Monitor. 2018/2019 Global Report*. London: GERA.
- <http://gsom.spbu.ru/en/gsom/centers/eship/projects/gem/> (dostęp: 20.07.2019).
- Index of Economic Freedom, <https://www.heritage.org/index/visualize?cnts=poland|russia&src=ranking/> (dostęp: 07.07.2019).
- Index of Economic Freedom, <https://www.heritage.org/index/ranking/> (dostęp: 17.07.2019).
- Nieć, M., Tarnawa, A., Węclawska, D., Zbierowski, P. (2017). *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska*. Warszawa: PARP.
- Orłowska, J. (2018). *Przedsiębiorczość w Polsce – wyniki badania populacji dorosłych (Adult Population Survey)*. W: *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska 2017/2018*. Warszawa: PARP.

- Petersburski Uniwersytet Państwowy, <http://gsom.spbu.ru/en/gsom/centers/eship/projects/gem/> (dostęp: 20.07.2019).
- Schwab, K. (2018). *The Global Competitiveness Report 2018*. World Economic Forum, Geneva.
- Stańczyk, J., Znajewska, A. (2019). *Ludność. Stan i struktura oraz ruch naturalny w przekroju terytorialnym w 2018 r. Stan w dniu 31 XII*. Warszawa: GUS.
- Surinov, A i inni (2017). *Russia in Figures. 2017: Statistical Handbook*. Moskwa: Rosstat.
- Tarnawa, A., Nieć, M., Zbierowski, P. (2017). Przedsiębiorczość w Polsce – wyniki badania populacji dorosłych (Adult Population Survey). W: *Raport z badania Global Entrepreneurship Monitor – Polska*. Warszawa: PARP.
- Verkhovskaya, O.R., Bogatyreva, K.A., Knatko, D.M., Dorokhina, M.V., Shmeleva, E.V. (2019). *Национальный отчет. Глобальный мониторинг предпринимательства. Россия 2018/2019*. Sankt Petersburg: Graduate School of Management, St. Petersburg University.

Larysa Myrgorodska¹

ORCID: 0000-0002-9293-9095

Źródła wzrostu gospodarczego w Polsce – w świetle polityki przemysłowej Unii Europejskiej

Streszczenie

Celem niniejszego opracowania jest weryfikacja źródeł dotyczących wzrostu gospodarczego na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego w czterech podokresach ostatniego 100-lecia Polski oraz z przeprowadzonej analizy własnej. W artykule zastosowano metody statystyki opisowej. Obliczenia opierają się na rachunku produktywności z wykorzystaniem bazy EU KLEMS.

Analiza danych wykazała ewoluowanie wzrostu gospodarczego pod wpływem uprzemysłowienia gospodarki i transformacji ustrojowej. Aby utrzymać wzrost gospodarczy ważne jest wprowadzenie zmian w świetle strategii UE dotyczącej polityki przemysłowej.

Przeprowadzone badanie wykazało, że stymulowanie działalności gospodarczej, wyróżnionej według kryterium przyrostu wartości dodanej brutto, może zwiększać dynamikę wzrostu gospodarczego, czyli także przyczyniać się do sukcesu gospodarki.

Słowa kluczowe: wzrost gospodarczy, wartość dodana brutto, rachunek produktywności, polityka przemysłowa.

Sources of Economic Growth in Poland in the light of the EU Industrial Policy Strategy

Abstract

This paper aims to verify the sources of economic growth based on data prepared by the Central Statistical Office in four sub-periods of the last 100 years of Poland and author's

¹ Larysa Myrgorodska – dr nauk ekonomicznych, Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, 00-927 Warszawa, ul. Krakowskie Przedmieście 26/28, e-mail: l.myrgorodska@uw.edu.pl/.

own analysis. The article uses descriptive statistics methods. Own calculations are based on the productivity account using the EU KLEMS database.

Data analysis has showed evolution in the sources of economic growth under the influence of industrialization of the economy and structural reforms. The key to sustaining economic growth is the introduction of changes in the light of the EU industrial Policy Strategy.

The research has emphasized that stimulating economic activity identified by the criterion of gross value added increase, may rise the economic growth dynamics or contribute to the success of the economy.

Keywords: economic growth, gross value added, productivity accounts, industrial policy.

Wprowadzenie

Na wzrost gospodarczy ma wpływ makroekonomiczna funkcja produkcji, układ branżowy oraz koniunktura, a także kondycja i klimat gospodarczy. Dlatego należy oceniać źródła wzrostu gospodarczego kompleksowo, posługując się miernikami wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego.

Ostatnie stulecie Polski warto pogrupować chronologicznie, jak zostało to przedstawione w jubileuszowej publikacji Głównego Urzędu Statystycznego. Są to lata: 1918–1939, 1939–1945, 1945–1989, 1989–2018. Wydzielenie tych lat ułatwia interpretację danych, opisujących zmiany ustrojowe, społeczne i gospodarcze, jakie dokonywały się w kraju.

Planowanie strategii rozwoju gospodarczego to nie tylko wyznaczanie celów i sposobów ich osiągnięcia. Wymaga to pomiaru dotychczasowych dokonań. Efektywność strategii zależy od zastosowania dobrego narzędzia, czyli od prawidłowo wyznaczonych wskaźników.

1. Źródła wzrostu gospodarczego – doświadczenie 100 lat niepodległości

Wyniki pomiaru dokonań w podmiotach gospodarczych podane przez Główny Urząd Statystyczny dla 1921 roku są następujące: z rolnictwa, ogrodnictwa i leśnictwa utrzymywało się 63,8% ludności, natomiast z górnictwa i przemysłu zaledwie 17,2%. W 1938 roku proporcja ta się zmieniła i wyniosła odpowiednio: 59,1% i 23,2%.

Metodologia rachunków narodowych w ustandaryzowanym międzynarodowo kształcie sięga początków lat 50. XX wieku². Główny Urząd Statystyczny

² Próby pomiaru dochodu narodowego podejmowane były wiele lat wcześniej przez badaczy w licznych krajach. W okresie międzywojennym tym zagadnieniem zajmowali się również polscy ekonomiści, m.in. Michał Kalecki i Ludwik Landau. Dokonane przez Ludwika Landaua szacunki dochodu społecznego (kategorii tożsamej z pojęciem dochodu narodowego stoso-

oszacował, że w 1937 roku dochód narodowy brutto w cenach bieżących wynosił 16,5 miliarda złotych: 40% tego dochodu wytwarzał przemysł, 32,7% – rolnictwo, 5,5% – budownictwo, 21,8% – to pozostałe, nieokreślone branże.

Na podstawie oficjalnej statystyki w drugiej połowie XX wieku przemysł stał się najważniejszym czynnikiem zmian społeczno-gospodarczych w kraju. Z roku na rok zwiększała się liczba osób zatrudnionych w przemyśle. Po niedługim czasie stał się on głównym źródłem wzrostu gospodarczego (rysunek 1). Mimo ogromnego potencjału przemysłowego Polski, nie oznaczało to postępu technologicznego i innowacyjności³.

Rysunek 1. Dochód narodowy netto (ceny bieżące) – metoda MPS⁴

^a Gałęzie sfery produkcji materialnej według Klasyfikacji Gospodarki Narodowej (KGN).

Źródło: 100 lat Polski w liczbach. 1918–2018 (2018). Warszawa: GUS.

wanym przez zachodnich badaczy) dla wybranych krajów w 1929 roku zostały opublikowane przez Główny Urząd Statystyczny w *Małym Roczniku Statystycznym* 1939 roku.

³ Polska znacząco odstawała pod tym względem od innych państw Europy nie tylko Zachodniej, lecz także ówczesnej Czechosłowacji, Węgier czy NRD. Przykładem tego była produkcja artykułów na podstawie zagranicznych licencji, np. Polski Fiat 126 p, produkowany w latach 1973–2000.

⁴ Material Product System (MPS). Do 1990 roku rachunki narodowe w Polsce były szacowane według metody MPS (podobnie jak w innych krajach o gospodarce centralnie planowanej). W szacowaniu dochodu narodowego uwzględniano wyłącznie produkcję materialną, tj. produkcję dóbr i usług materialnych, np. transport, handel i gastronomię. Nie brano natomiast pod uwagę usług takich, jak administracja państwowa, oświata, zdrowie. Dochód narodowy stanowił w tych krajach różnicę między wartością produktu materialnego netto (PMN) a wartością zużytych do jego wytworzenia nakładów o charakterze obrotowym (dóbr pośrednich). Dane dotyczące kształtowania się dochodu narodowego z tego okresu są nieporównywalne z dzisiejszymi.

Na podstawie wyliczenia BAEL⁵, można zaobserwować, jak wzrost gospodarczy wpłynął na zmianę zatrudnienia w działach sektora gospodarczego. W 2016 roku, po 17 latach transformacji ustrojowej w Polsce, w sektorze usługowym zatrudnionych było 58,5% społeczeństwa, w przemyśle – 23,7%, w rolnictwie, leśnictwie, łowiectwie i rybołówstwie – 10,2%, a w budownictwie – 7,6%.

2. Mierniki wzrostu gospodarczego

Podstawową miarą wzrostu gospodarczego jest produkt krajowy brutto (PKB), który wykazuje wiele ułomności, co negatywnie rzutuje na racjonalność decyzji podejmowanych przez głównych aktorów życia społeczno-gospodarczego – zauważa to Elżbieta Mączyńska w artykule z 2017 roku pt. *Strategiczne znaczenie pomiaru społeczno-gospodarczych dokonań*.

Sposobów mierzenia poziomu dobrobytu szukano od dawna. Tak powstały: wskaźnik rozwoju gospodarczego, sprzyjający włączeniu społecznemu (*Inclusive Development Index* – IDI)⁶; wskaźnik rozwoju społecznego (*Human Development Index* – HDI) i wskaźnik krajów uprzemysłowionych, w których żyje się i pracuje najlepiej (*Better Life Index* – BLI)⁷, oraz światowy wskaźnik szczęścia (*Happy Planet Index* – HPI)⁸ i inne.

W zasadzie wskaźniki rozwoju „włączającego”, „społecznego”, czy „szczęścia” są formą badania jakościowego, które mierzy wyniki, a nie nakłady. To znaczy, że ich celem jest zmierzyć, np. osiągnięte zdrowie i dobre samopoczucie w danym kraju, ale nie mierzy się tego, ile przeznacza się na to wysiłku, ani ile dany kraj przeznacza finansów na opiekę zdrowotną. Każdy z wyżej wymie-

⁵ Badanie Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) – prowadzone od maja 1992 roku zgodnie z metodyką Międzynarodowej Organizacji Pracy – co kwartał przez Główny Urząd Statystyczny. Badanie polegało na ankietowaniu ogólnopolskiej próby gospodarstw domowych.

⁶ The Inclusive Development Index (IDI) opiera się na trzech filarach: wzrost i rozwój; włączenie i sprawiedliwość międzypokoleniowa – zrównoważone zarządzanie zasobami naturalnymi i finansowymi. Podstawowe mierniki poziomu rozwoju gospodarczego obejmują zmiany ilościowe, dotyczące wzrostu produkcji, zatrudnienia, inwestycji, rozmiarów funkcjonującego kapitału, dochodów, spożycia i inne.

⁷ Human Development Index (HDI) sumuje oczekiwaną długość życia, średnią liczbę lat edukacji, dochód narodowy *per capita*. Better Life Index (BLI) bierze pod uwagę różne kryteria, między innymi bezpieczeństwo, poziom szczęścia, jakość środowiska itd., a w dodatku może być kształtowany poprzez indywidualne nadawanie wagi poszczególnym zmiennym.

⁸ Happy Planet Index (HPI) – światowy wskaźnik szczęścia. Miernik ekonomiczny opracowany w 2006 roku przez New Economics Foundation. HPI bierze pod uwagę również wpływ na środowisko (tzw. ślad ekologiczny) oraz zrównoważony rozwój, w oparciu o założenie, że celem aktywności ekonomicznej jest nie tyle bogacenie się, co zapewnienie sobie zdrowia i szczęścia.

nionych sposobów pomiaru rozwoju gospodarczego, sprzyjającego włączeniu społecznemu, ma zarówno mocne, jak i słabe strony.

Jednak w polityce gospodarczej dane statystyczne wzrostu PKB są nadal głównym sposobem, do śledzenia krajowych wyników gospodarczych przez rządy oraz do podawania ich w mediach.

Szczególnie znaczącym dylematem, którego nie rozwiązują alternatywne mierniki, jest nieuwzględnianie tych aktywności, które nie mają ceny, ponieważ nie są wyceniane w sposób obiektywny, rynkowy – wskazuje na to Marek Góra ze Szkoły Głównej Handlowej. Chodzi tu między innymi o prace domowe czy wolontariat⁹.

Też dotyczy to między innymi postępu technologicznego w wymiarze materialnym. Coraz większa powszechność i lepsza jakość sprzętu elektronicznego oraz darmowych usług elektronicznych, a także rosnąca ekonomia współdzielenia się, a to nie jest ujmowane przy obliczaniu produktu krajowego brutto.

Piotr Krajewski z Uniwersytetu Łódzkiego podkreśla, że sam wskaźnik PKB coraz słabiej oddaje kondycję gospodarczą i poziom życia danego kraju. Jeśli porównamy dwie gospodarki, to gospodarka z wyższym PKB, ale z większym zanieczyszczeniem środowiska, słabą infrastrukturą, brakiem poszanowania praw człowieka, dużymi nierównościami jest zapewne gorsza dla życia ludzi niż gospodarka z niższym PKB, ale z czystym środowiskiem i dobrą infrastrukturą. Zdaniem Piotra Krajewskiego, dla większości ludzi lepszym miejscem do życia będzie Francja niż typowy bogaty kraj naftowy.

Należy również zwrócić uwagę na miernik wartości dodanej brutto (WDB), który w ostatnim dziesięcioleciu stał się popularny wśród ekspertów. Jest on ważny przy analizowaniu wzrostu gospodarczego/sukcesu ekonomicznego. Wskaźnik ten jest jednym ze składników wzrostu IDI niezbędnym do mierzenia rozwoju gospodarczego sprzyjającego włączeniu społecznemu.

Podział według sektorów zapewniony przez miernik WDB pomaga twórcom polityki gospodarczej decydować, które sektory potrzebują zachęt lub bodźców, i odpowiednio formułować politykę sektorową. Obu sposobów nie można porównać ze względu na różnicę w traktowaniu podatków netto: $PKB = WDB \text{ w cenach rynkowych} + \text{podatki netto na produkty} + \text{podatki netto na import}$.

Niektórzy uważają miernik WDB za lepsze kryterium oceny gospodarki, ponieważ gwałtowny wzrost wskaźnika produkcji może pojawić się tylko ze względu na wyższe podatki. A ich wysoki poziom może wynikać z poprawy

⁹ Często jest tu podawany przykład milionera żeniącego się ze swoją służącą: małżeństwo to przyczynia się do spadku PKB, ponieważ milioner jako mąż przestaje płacić swojej obecnej żonie za pranie czy sprząatanie.

zbieralności podatków lub na skutek zwiększania podstawy opodatkowania, i może zniekształcać rzeczywistą sytuację wyjściową. Oficjalnie WDB to wartość tworzona w sektorach gospodarki, a PKB – wartość tworzona w całej gospodarce.

Podkreślając znaczenie miernika WDB trzeba zaznaczyć, że dekompozycja wartości dodanej brutto jest podstawowym podejściem do przeprowadzania rachunku EU KLEMS¹⁰, co ułatwia porównanie międzynarodowe. W celu identyfikacji źródeł wzrostu gospodarczego oszacowano dane wzrostu WDB dostępne w bazie danych EU KLEMS dla większości krajów Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych Ameryki.

Działalność społeczno-gospodarczą realizują podmioty gospodarcze podzielone zgodnie z Polską Klasyfikacją Działalności (PKD). Ten umownie przyjęty podział jest powiązany z Nomenklaturą Działalności we Wspólnocie Europejskiej (NACE) oraz z Międzynarodową Standardową Klasyfikacją Rodzajów Działalności (ISIC).

Ocena niektórych sekcji (na rysunku 2 oznaczone ciemniejszym kolorem), stała się możliwa przy uwzględnieniu wpływu na gospodarkę systemu prawnego i umiejętności zarządzania. Na przykład, sekcja A – rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo zależy od przepisów i uregulowań prawnych UE; sekcja B – górnictwo i wydobywanie – od restrukturyzacji i decyzji politycznych; sekcje D–E – dostawa energii elektrycznej, gazu i wody – od zadań strategicznych państwa (brak wolnego rynku, proces kształtowania bezpieczeństwa energetycznego jest ciągły, a uwarunkowania regulacyjne rynku energii w UE są trudne do przewidzenia); sekcje O–U – działalność społeczna i personalna, jako świadczenie usług publicznych – zależą od uregulowań prawno-administracyjnych państwa.

¹⁰ WORLD KLEMS Data – zestawy danych analitycznych dotyczące produkcji, nakładów i produktywności są dostępne na poziomie branżowym. Nazwa rachunku produktywności gospodarki – KLEMS – pochodzi od pierwszych liter słów w języku angielskim (K –Capital, L –Labour, E – Energy, M – Materials, S – Services). KLEMS jest rachunkiem statystycznym, pokazującym procesy gospodarcze *ex post* zasadniczo od strony podażowej. Wywodzi się z neoklasycznej teorii wzrostu gospodarczego, tzw. dekompozycji Solowa z lat 50. XX wieku.

Rachunek KLEMS dzieli się zasadniczo na dwie części – WORLD KLEMS oraz EU KLEMS, które w zasadzie funkcjonują jako odrębne platformy internetowe. Łącznie na świecie jest około 40 krajów, które prowadzą lub podejmują próbę tworzenia rachunku KLEMS. Dla Polski dane w EU KLEMS dostępne są od 2004 roku z pewnymi niuansami dla czynnika „praca” czy „kapitał”.

Rysunek 2. Skumulowany wzrost gospodarczy w Polsce w latach 2008–2015, w %

J – Informacja i komunikacja

C – przetwórstwo przemysłowe

S – pozostała działalność usługowa

Q – opieka zdrowotna i pomoc społeczna

M-N – działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, w zakresie usług administrowania i wspierająca

I – działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi

F – budownictwo

D-E – dostawa energii elektrycznej, gazu i wody

TOT – przemysł ogółem

L – działalność związana z obsługą rynku nieruchomości

R-S – działalność związana z kulturą, rozrywką, rekreacją i pozostałą działalnością usługową

G – handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle

H – transport i gospodarka magazynowa

K – działalność finansowa i ubezpieczeniowa

O-U – działalność społeczna i personalna

P – edukacja

O – administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne

A – rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo

B – górnictwo i wydobywanie

R – działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją

T – gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników; gospodarstwa domowe produkujące wyroby i świadczące usługi.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EU KLEMS, <http://www.euklems.net/> (dostęp: 03.02.2019).

Analiza wskaźnika WDB dla krajów, których dane są dostępne na EU KLEMS wykazała, że w krajach „starej Europy” (UE-15) oraz w USA – z powodu ogólnosiwiatowego kryzysu gospodarczego z lat 2007–2009 spadek wzrostu gospodarczego przebiegał w dwóch fazach: w 2009 i 2012 roku. Natomiast do spowalniania wzrostu gospodarczego w Polsce doszło dopiero w 2013 roku, a w latach 2009–2013 ujawniła się procykliczna reakcja jego obniżenia, związana z cyklem koniunkturalnym.

Działalność klasyfikowana w sekcji C – przetwórstwo przemysłowe – charakteryzuje się przekształceniem surowców i materiałów w nowy wyrób. Istotne zmiany, przeróbki, renowacje i przebudowy są również związane z działalnością wytwórczą. Ocena korelacji pomiędzy wzrostem w przemyśle ogółem a wzrostem w sekcji C wykazała, że najważniejsza część przemysłu – przetwórstwo przemysłowe, rozwijało się w UE i USA całkiem dobrze w latach 2008–2015 (rysunek 3).

Rysunek 3. Korelacja pomiędzy wzrostem w przemyśle ogółem a przetwórstwem przemysłowym w latach 2008–2015

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych EU KLEMS, <http://www.euklems.net/> (dostęp: 03.02.2019).

Współczynnik korelacji był wysoki albo bardzo wysoki prawie we wszystkich krajach i mieścił się w przedziale $0,7 \leq r \leq 0,9$. Wynik ten oznacza, że działalność wytwórcza w ramach tej sekcji generuje wzrost gospodarczy i tworzy stanowiska pracy, co wymaga szczególnej uwagi twórców polityki przemysłowej Unii Europejskiej.

3. Wzrost gospodarczy w świetle polityki przemysłowej Unii Europejskiej

Istniejące i nowe inicjatywy horyzontalne i sektorowe polityki przemysłowej Unii Europejskiej łączą się w odnowioną, kompleksową strategię, którą przedstawił przewodniczący Komisji Europejskiej Jean-Claude Juncker we wrześniu 2017 roku w corocznym orędziu o stanie Unii. Uwarunkowania wytycznych Junckera bazują na silnym europejskim przemyśle, który utrzymuje wiodącą pozycję w wielu sektorach na rynkach globalnych. Przemysł odpowiada za dwie trzecie eksportu UE i zapewnia miejsca pracy dla 36 mln osób, z czego 1,5 mln miejsc pracy powstało po 2013 roku.

Z komunikatu Komisji Europejskiej, podanego na podstawie danych Eurostatu, wynika, że WDB przemysłu w UE-28 wzrosła o 4,7% w latach 2009–2016. Udział przemysłu wytwórczego i czynników produkcji przemysłu wydobywczego oraz sektora użyteczności publicznej w wartości dodanej ogółem stanowił 19% w UE-28 w 2016 roku. Wartość dodana produkcji wzrosła w UE-28 o 23% w ujęciu realnym od 2009 roku, jej udział jako części gospodarki wzrósł z 14,7 do 16,1%.

Aby utrzymać i wzmocnić przewagę konkurencyjną oraz pobudzić ożywienie gospodarcze potrzebny jest znaczny wysiłek do modernizacji i zmobilizowania zasobów kapitałowych. Rysunek 4 przedstawia odnowioną strategię polityki przemysłowej Unii, która polega na inwestowaniu w inteligentny, innowacyjny i zrównoważony przemysł.

Strategia ta opiera się na partnerstwie z państwami członkowskimi Unii Europejskiej, regionami, miastami i sektorem prywatnym. Składa się ona z: ułatwiania inwestycji w nowe technologie, finansowania innowacji, z wymiaru międzynarodowego, pogłębionego i bardziej sprawiedliwego jednolitego rynku, dążącego do wzmocnienia pozycji obywateli i przedsiębiorstw, z modernizacji przemysłu do poziomu epoki cyfrowej, wykorzystania wiodącej pozycji Europy w niskoemisyjnej gospodarce o obiegu zamkniętym.

Dani Rodrik (2014) – jeden z pierwszych ekonomistów, którzy podchwycili zmianę trendów w polityce przemysłowej – stwierdza, że polityka przemysłowa nie jest zestawem narzędzi politycznych i priorytetów sektorowych, ale procesem i spójnym sposobem myślenia, w którym jakość dialogu pomiędzy rządem a biznesem ma kluczowe znaczenie. Należy jeszcze dodać, że wpływ rekomendacji naukowców pomaga kreować założenia polityki gospodarczej.

Utrzymanie dobrej sytuacji makroekonomicznej ogólnie i wsparcie branż przemysłowych sprzyja temu, aby polski przemysł pozostawał źródłem wzrostu gospodarczego. Skalę wpływu poszczególnych kategorii na wzrost realny PKB w Polsce w latach 2015–2018 przedstawia tabela 1.

Rysunek 4. Odnowiona strategia dotycząca polityki przemysłowej Unii Europejskiej

Źródło: Komunikat Komisji Europejskiej COM(2017) 479 final, <https://eur-lex.europa.eu/> (dostęp: 03.02.2019).

Tabela 1. Skala wpływu poszczególnych kategorii na wzrost realny PKB (w pkt. proc.)^a

Wyszczególnienie	2015	2016	2017	2018	
	I-IV kw.	I-IV kw.	I-IV kw.	I-II kw.	I-IV kw.
Produkt krajowy brutto	3,80	3,10	4,80	5,20	5,10
Popyt krajowy	3,20	2,30	4,70	5,50	5,30
Spożycie ogółem:	2,20	2,70	3,50	3,70	3,30
– spożycie w sektorze gospodarstw domowych	1,80	2,30	2,90	3,00	2,70
– spożycie publiczne	0,40	0,40	0,60	0,70	0,60
Akumulacja:	1,00	-0,40	1,20	1,90	2,00
– nakłady brutto na środki trwałe	1,20	-1,60	0,70	0,80	1,30
– przyrost rzeczowych środków obrotowych	-0,20	1,20	0,50	1,10	0,70
Saldo obrotów z zagranicą	0,60	0,80	0,10	-0,40	-0,20
Wartość dodana brutto	3,20	2,70	4,10	4,50	4,40

^a PKB niewyrównany sezonowo; ceny stałe średnioroczne z roku poprzedniego.

Źródło: Departament Rachunków Narodowych GUS oraz obliczenia własne.

Jak pokazuje tabela 1 wzrost PKB niewyrównanego sezonowo za drugi kwartał 2018 roku był najwyższy w ostatnich trzech latach i wyniósł 5,2%, a wzrost WDB – 4,5%. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego w drugim kwartale 2018 roku PKB wyrównany sezonowo (w cenach stałych przy odniesieniu do 2010 roku) wzrósł realnie o 1,0% w porównaniu z poprzednim kwartałem, i był wyższy niż przed rokiem o 5,0%.

Popyt krajowy i wszystkie kategorie spożycia również wykazały najwyższy wzrost w pierwszym półroczu 2018 roku. Analiza danych i raportów ujawniła, że polska gospodarka osiągnęła szczytowy punkt koniunktury.

Jak wynika z tabeli 1, akumulacja na koniec 2018 roku była wyższa niż w pierwszym półroczu i w latach 2015–2017. Akumulacja PKB pokazuje przeznaczenie części dochodu narodowego na inwestycje oraz na zwiększenie zasobów środków obrotowych i rezerw. Niepokoi ujemne saldo obrotów z zagranicą w 2018 roku, co oznacza, że wartość importu towarów i usług była wyższa od wartości eksportu towarów i usług.

Projekcje makroekonomiczne opracowywane przez ekspertów wskazują na to, że europejska gospodarka zaczęła zwalniać głównie wskutek osłabienia do jakiego doszło w handlu światowym. Prognoza Komisji Europejskiej, przedstawiona jesienią 2018 roku dla strefy euro i UE-27 wykazuje, że kraje europejskie w warunkach dużej niepewności będą miały trwałe, ale mniej dynamiczny wzrost. Spadek rocznie wyniesie średnio 0,1–0,2%, a wzrost PKB zmniejszy się z 2,2% w 2018 roku do 1,9% w 2020 roku.

Na koniec 2018 roku w Polsce zaobserwowaliśmy osłabienie tendencji wzrostowych, a według analityków także gorsze wskaźniki nastrojów w biznesie, co świadczy o tym, że gospodarka wchodzi w fazę spowolnienia.

Zwracając uwagę najnowsze dane GUS dotyczące produkcji sprzedanej przemysłu. W pierwszym kwartale 2019 roku była ona o 6,1% wyższa w porównaniu z analogicznym okresem ubiegłego roku, kiedy notowano wzrost o 5,5%, a zatem rosła szybciej niż w pierwszym, trzecim i czwartym kwartale 2018 roku. Sugeruje to, że wkład przemysłu we wzrost gospodarczy w pierwszych trzech miesiącach 2019 roku był nadal duży. Jak wskazują dane, dynamika produkcji sprzedanej przemysłu jest najwyższa od 2010 roku, a to świadczy o sile polskiego przemysłu, jego potencjale i źródle wzrostu polskiej gospodarki.

Wnioski

Na podstawie analizy źródeł dotyczących wzrostu gospodarczego, Polska przekształciła się z kraju rolniczego w kraj przemysłowy w drugiej połowie XX wieku. W czasach PRL-u dominowały przedsiębiorstwa o dużym zatrud-

nieniu i mało efektywnej organizacji pracy. Skutkiem tego zakłady państwowe wolno dostosowywały się do potrzeb rynku.

Globalizacja, przynależność Polski do Unii Europejskiej i ogólnie szybki rozwój technologiczny przyczyniły się do tego, że ponad połowa wszystkich pracujących znajduje obecnie zatrudnienie w sektorze usługowym. Ponadto, wynik skumulowanego wzrostu wartości dodanej brutto w latach 2008–2015 ujawnił, że około 50% tej wartości zostało wytworzone w sekcji informacji i komunikacji.

Trzeba zaznaczyć, że kluczem do utrzymania wzrostu gospodarczego dla Polski w dalszej perspektywie są inwestycje w innowacyjne technologie, wsparcie przemysłu i stworzenie odpowiednich warunków do współpracy biznesu z nauką.

Bibliografia

- 100 lat Polski w liczbach. 1918–2018.* (2018). Warszawa: GUS, <http://stat.gov.pl/> (dostęp: 03.02.2019).
- Autumn 2018 Economic Forecast: sustained but less dynamic growth amid high uncertainty.* Brussels: European Commission – Press release, 8.11.2018, <https://eeas.europa.eu/> (dostęp: 03.02.2019).
- Dynamika produkcji sprzedanej przemysłu w marcu 2019 roku. Informacje sygnałne GUS,* 18.04.2019. (2019). Warszawa: GUS, <http://stat.gov.pl/> (dostęp: 03.02.2019).
- EU KLEMS database, <http://www.euklems.net/> (dostęp: 03.02.2019).
- Komisja Europejska. *Inwestowanie w inteligentny, innowacyjny i zrównoważony przemysł. Odnowiona strategia dotycząca polityki przemysłowej UE.* Bruksela: Komunikat Komisji COM/2017/0479 final, 13.09.2017, <https://eur-lex.europa.eu/> (dostęp: 03.02.2019).
- Mączyńska E. (2017). Strategiczne znaczenie pomiaru społeczno-gospodarczych dokonań. *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego* 4/79.
- Rodrik, D. (2014). *Industrial policy and the European Union.* Institute for Advanced Study, http://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/industrial_policy_and_the_european_union.pdf/ (dostęp: 03.02.2019).
- Rosik, P. (2018). *PKB: Wskaźnik ułomny, ale lepszego brak*, 11.10.2018, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/> (dostęp: 03.02.2019).
- Skala wpływu poszczególnych składowych na PKB w IV kwartale 2018 roku.* (2018). Warszawa: GUS, <http://biznes.pap.pl/> (dostęp: 03.02.2019).
- Wstępny szacunek PKB w II kwartale 2018 roku.* (2018). Warszawa: GUS, <http://stat.gov.pl/> (dostęp: 03.02.2019).