

EKONOMIA I FINANSE

Wiesław Szczęsny

WPLYW WYDATKÓW PUBLICZNYCH NA KONKURENCYJNOŚĆ GOSPODARKI

[**Słowa kluczowe:** dobro publiczne, konkurencyjna gospodarka, alokacja środków pieniężnych]

Streszczenie

Dobro publiczne jest „produktem” sektora publicznego. Ponieważ sektor publiczny finansowany jest z obligatoryjnych wpłat obywateli i podmiotów gospodarczych postrzegany jest często jako czynnik antyefektywnościowy, negatywnie wpływający na procesy zarządzania w przedsiębiorstwie. Alokacja środków pieniężnych przez przedsiębiorstwa prywatne uważana jest za bardziej efektywną, sprzyjającą pomnażaniu kapitału i lepiej służącą zaspokajaniu potrzeb indywidualnych. Jednakże analiza rozwiniętych gospodarek wskazuje, że problem jest bardziej złożony a kolizja sektora publicznego i przedsiębiorstw prywatnych może okazać się tylko pozorna. Artykuł wskazuje na niektóre zadania sektora publicznego, które współcześnie są czynnikiem wspierającym konkurencyjność gospodarki. Tezą artykułu jest to, że konkurencyjność gospodarki jest efektem synergicznym połączenia sektora prywatnego i sektora publicznego. Świadczą o tym prezentowane dane statystyczne znanych organizacji międzynarodowych, takich jak EUROSTAT i Światowe Forum Gospodarcze.

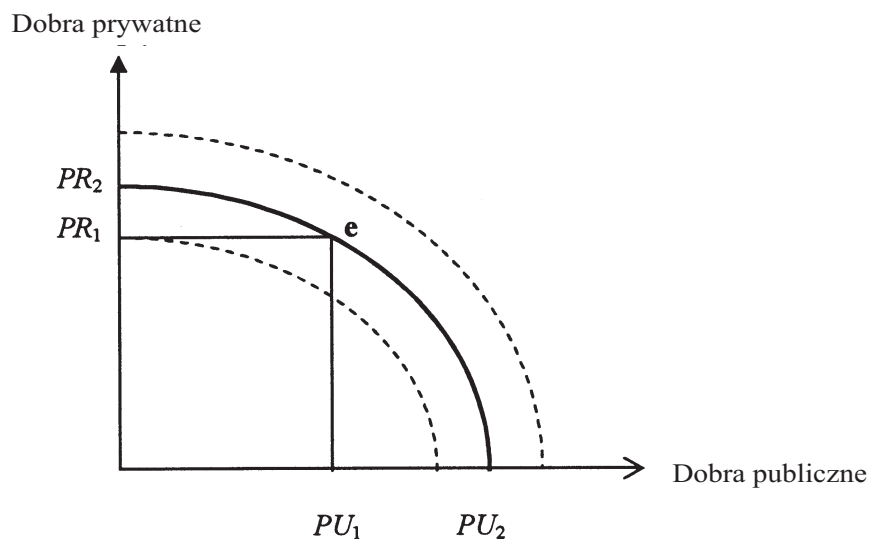
1. Kontrowersje wokół dobra publicznego

Czym jest dobro publiczne? Pojęcie dobra publicznego pojawiło się po raz pierwszy w pracach amerykańskich ekonomistów Paula A. Samuelsona i Richarda A. Musgrave'a w połowie XX wieku. W miarę rozwoju myśli ekonomicznej zarówno samo pojęcie, jaki i poglądy na istotę dobra publicznego ulegały pewnej ewolucji. Słowa *publicus* pochodzi z języka łacińskiego i oznacza: powszechny, nieprywatny, dotyczący ogółu, służący ogółowi lub też związany z urzędem. Moż-

na wymienić kilka cech szczególnych, które wyróżniają dobra publiczne z pośród innych dóbr służących zaspokojeniu potrzeb człowieka:

- zaspokajają potrzeby zbiorowości lokalnej lub całego społeczeństwa i konsumowane są w sposób egalitarny przez członków danej zbiorowości,
- pojawiają się w wyniku działalności sektora publicznego, a ich dystrybucja odbywa się poza mechanizmem rynkowym,
- z punktu widzenia indywidualnego konsumenta są dobrami dostarczonymi nieodpłatnie lub za częściową odpłatnością, natomiast koszty ich wytworzenia obciążają całą zbiorowość.

Wytworzenie dóbr publicznych w określonej skali i strukturze wymaga ich sfinansowania w drodze przejęcia części dochodów sektora prywatnego. Oznacza to, że dobra publiczne „wypierają” dobra prywatne, a inaczej mówiąc konsumpcja dóbr publicznych ogranicza konsumpcję dóbr prywatnych. Wybór, czy w danym kraju ma być więcej dóbr prywatnych czy publicznych jest zawsze wyborem politycznym. Problem ten ilustruje ryc. 1.



Rys. 1. Krzywa możliwości produkcyjnych

Źródło: Kamerschen D.R., McKenzie R.B., Nardinelli C., *Ekonomia*, Gdańsk 1993

Krzywa możliwości produkcyjnych opisuje strukturę dóbr, jaką może wytworzyć cała gospodarka. Rysunek wyraźnie wskazuje na problem substytucji dóbr, jaki ma miejsce w praktyce gospodarczej. Każda wielkość dóbr publicznych wymaga ograniczenia dóbr prywatnych. Dlatego w punkcie e, który odpowiada przy-

Wpływ wydatków publicznych na konkurencyjność gospodarki

kładowej kombinacji ilości dóbr prywatnych i dóbr publicznych gospodarka musi zrezygnować z pewnej ilości dóbr prywatnych, równej różnicy $PR_2 - PR_1$. Jest to koszt alternatywny wytworzenia dóbr publicznych. Wprawdzie oznacza to mniejszą konsumpcję indywidualną, ale w zamian pojawiają się dobra publiczne zaspokajające potrzeby zbiorowe. Przyrost dóbr publicznych ponad wielkość PU_1 spowoduje konieczność dalszego ograniczenia dóbr prywatnych. Decyzja wcale nie jest prosta, gdyż w skrajnych sytuacjach może się sprowadzać do wyboru między zaspokojeniem potrzeb indywidualnych lub zbiorowych, na przykład w zakresie obronności i opieki socjalnej czy zwiększenia produkcji samochodów osobowych, jachtów lub prywatnych pól golfowych.

Inny aspekt wyboru między dobrami publicznymi a prywatnymi ilustrują krzywe przerywane. Są to również *krzywe możliwości produkcyjnych*, ale z przesunięciem w prawo lub w lewo. W pierwszej sytuacji krzywa odzwierciedla większą ilość dóbr do dyspozycji społeczeństwa, jaka pojawia się w wyniku wzrostu gospodarczego. W przypadku recesji lub dekonunktury zdolności wytwórcze gospodarki maleją, w rezultacie czego suma dóbr do podziału jest mniejsza. Taką sytuację ilustruje krzywa zdolności produkcyjnych przesunięta w lewo.

Należy podkreślić, że efekt wypierania jest faktem bezspornym, w wyniku którego pojawia się koszt alternatywny wydatków państwa równy sumie dóbr i usług prywatnych, które gospodarka traci w wyniku ekspansywnej polityki fiskalnej. Strata ta może być jednakże pozorna, jeżeli uwzględni się nie ilość dóbr, ale ich jakość. James M. Buchanan – laureat nagrody Nobla w dziedzinie nauk ekonomicznych z 1986 r. – wprowadził do teorii finansów publicznych pojęcie *społecznej użyteczności* (*social utility*). Kluczowym elementem tej teorii jest ocena skutków polityki fiskalnej państwa z punktu widzenia maksymalizacji sumy społecznej użyteczności. Efekt wypierania może być zrekompensowany wyższą użytecznością dóbr publicznych w porównaniu z użytecznością takiej samej ilości dóbr prywatnych, a więc bilans zysków i strat spowodowany obciążeniami fiskalnymi może być dla gospodarki korzystny. Kwestią otwartą jest sposób oceny użyteczności dóbr publicznych. Jeżeli wydatki publiczne będą nieracjonalne, to suma użyteczności ogółu dóbr w gospodarce (publicznych i prywatnych) zapewne się zmniejszy. Ale nie ma – jak można sądzić – obiektywnych przesłanek, przesądzających *ex definitione* o nieracjonalności działań administracji rządowej lub samorządowej. Wprawdzie czynnika subiektywizmu nie można wyeliminować, to większość decyzji dotyczących nierynkowej alokacji zasobów podejmowana jest z uwzględnieniem historycznych doświadczeń, tradycji narodowych i struktury potrzeb zbiorowych.

Już ponad dwa i pół wieku temu David Hume zwrócił uwagę, że dwaj sąsiedzi mogą uzgodnić odwodnienie łąki, a tysiąc ludzi może niczego nie uzgodnić, gdyż

każdy z nich będzie się starał zepchnąć ciężar prac na drugiego. Z tego względu potrzebni są wyraziciele interesów „istotnej części obywateli (...) i w ten sposób mosty są budowane dzięki staraniom rządu, który – choć złożony ze słabych ludzkich istot – staje się jednym z najwspanialszych i najchytrzejszych wynalazków, w pewnym stopniu wolnym od ich słabości”. W nawiązaniu do tej myśli Richard A. Musgrave zauważa, że do wykonywania funkcji państwa potrzebne są zasoby finansowe. Rola państwa nie polega na tym, czym była rola merkantylnego dworu. „O państwie myślę raczej jako o zrzeszeniu obywateli zaangażowanych we wspólne przedsięwzięcie, służące rozwiązywaniu problemów społecznego współistnienia (...). Polityka wkracza do gry nie jako *aberracja naturalnego porządku* prywatnych rynków, lecz jako równie ważny lub inny naturalny środek uporania się z wieloma problemami, (...) widzialna ręka działań budżetowych nie jest mniej *naturalna* niż niewidzialna ręka rynku (A. Smith – przyp. autora)”. Dla sfinansowania zadań budżetowych konieczne są środki, a te są konsekwencją polityki fiskalnej rozumianej daleko szerzej niż tylko ściąganie danin od poddanych (Buchanan, Musgrave 2005).

Dobra publiczne stały się immanentną cechą współczesnych gospodarek (tabela 1). Kontrowersje dotyczą zakresu tych dóbr i ich wpływu na rozwój gospodarki. Minimalny zakres sprowadza się do postulatów sformułowanych jeszcze przez A. Smitha, wg którego państwo powinno finansować:

- wydatki związane z obronnością,
- wydatki związane z wymiarem sprawiedliwości i ochroną praw własności,
- niezbędne roboty publiczne.

J.M. Buchanan nazywa je „autentycznymi dobrami publicznymi” i szacuje, że wydatki na te cele wahają się w wysokorozwiniętych gospodarkach w przedziale 10-12% PKB (Buchanan, Musgrave 2005; Smith, 1954). Pozostała część wydatków związana jest z realizacją przez instytucje sektora publicznego trzech ważnych funkcji: alokacyjnej, redystrybucyjnej i stabilizacyjnej.

2. Skala wydatków publicznych

Realizacja zadań pozafiskalnych jest od lat przedmiotem sporu intelektualnego, gdyż nie ma obiektywnych metod pomiaru ich efektywności. Jeżeli nie można wykazać bezpośredniego związku wydatków publicznych z efektami całej gospodarki, to warto podjąć próbę oceny skutków aktywnej polityki fiskalnej w sposób pośredni. W tym celu przyjęto tu następujące miary statystyczne: produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca jako wyraz zasobów do podziału oraz udział wydatków publicznych w relacji do PKB. Jest to oczywiście pewne uproszczenie, gdyż

Wpływ wydatków publicznych na konkurencyjność gospodarki

o sumie społecznej użyteczności dóbr publicznych i prywatnych decyduje nie tylko wolumen produktu krajowego brutto, ale także jego struktura i dostępność dóbr i usług. Czynniki te mają tym większe znaczenie im bardziej nierównomierny jest rozkład dochodów w poszczególnych krajach. Uwzględnienie tych czynników wykracza jednak poza ramy redakcyjne niniejszego artykułu.

Powszechnie stosowaną miarą wydatków działalności państwa związanych z jego funkcjonowaniem jest *stopa redystrybucji*, tj. udział wydatków publicznych w wytworzonym produkcie krajowym. Dane te ilustruje tabela 1.

Z przedstawionych danych można wyprowadzić dwa ważne wnioski:

Tabela 1. Produkt krajowy brutto i skala wydatków publicznych w 2005 r.

K r a j	PKB per capita w tys. \$	Wydatki publiczne w % PKB	Bilans sektora publicznego	Dług publiczny
Austria	34,1	49,6	-1,5	62,9
Belgia	32,5	50,1	-2,4	93,3
Czechy	20,6	44,1	-2,6	30,5
Dania	36,1	53,3	4,9	35,8
Finlandia	32,2	50,7	2,6	61,6
Francja	30,2	54,2	-2,9	66,8
Grecja	22,5	46,2	-4,5	107,5
Hiszpania	26,0	38,2	1,1	43,2
Holandia	32,0	45,7	-0,3	52,4
Irlandia	42,1	34,5	1,0	27,6
Litwa	15,7	33,7	-0,5	18,7
Łotwa	14,2	36,2	0,2	11,9
Niemcy	31,5	46,7	-3,3	67,7
Polska	14,3	43,3	-2,5	42,5
Portugalia	20,2	47,8	-6,0	63,9
Słowacja	17,3	37,7	-2,9	34,5
Słowenia	23,1	47,3	-1,8	29,1
Szwecja	30,8	56,4	2,9	50,3
W. Brytania	31,5	45,5	-3,6	42,8
Węgry	17,7	50,7	-6,1	58,4
Włochy	30,5	48,2	-4,1	106,4

Źródło: Eurostat Yearbook 2006 (metodologia ESA 95- European System of Accounts), Mały rocznik statystyczny GUS, Warszawa 2006

1. Deficyt budżetowy w większości krajów UE jest wyrazem większych potrzeb zbiorowych w stosunku do możliwości ich sfinansowania z bieżących dochodów

państwa. Kryteria konwergencji przyjęte w traktacie z Maastricht można odczytać jako pewien model współczesnej gospodarki, model akceptowany przez kraje zjednoczonej Europy. W modelu tym dopuszcza się przewagę wydatków budżetowych nad bieżącymi wydatkami do poziomu 3% PKB. Pojawia się więc domniemanie, że zadłużenie państwa w wyniku wydatków sektora publicznego wynika z obiektywnych przesłanek rozwoju gospodarczego. Za dyskusyjny można przyjąć pogląd, że deficyt budżetowy ma tylko wady. Gdyby tak było, to trudno byłoby znaleźć uzasadnienie takiej nieracjonalnej polityki w wielu krajach, w tym uznawanych za najbardziej rozwinięte

2. Tabela 1 ma charakter przekrojowy i dotyczy 2005 roku. Dane za lata wcześniejsze wskazują, że skala wydatków publicznych pozostaje na względnie stałym poziomie. Oznacza to, że tempo wzrostu produktu krajowego i tym samym ogólny przyrost dóbr i usług nie jest czynnikiem ograniczającym wydatki publiczne. Dodatnią zależność między produktem krajowym brutto a wydatkami publicznymi obserwuje się w większości krajów, aczkolwiek w ostatnich latach kilku krajom udało się relatywnie zmniejszyć wydatki publiczne. Przykładem jest Austria, Dania, Szwecja. Na podstawie prezentowanych danych, trudno byłoby dowiedzieć, że wydatki publiczne są czynnikiem wpływającym destruktywnie na aktywność gospodarczą. Zasoby dóbr i usług będących w dyspozycji społeczeństwa w krajach o wyższej stopie redystrybucji nie są mniejsze, niż w krajach o relatywnie mniejszej stopie redystrybucji PKB.

Każde proste porównania mogą zawierać błędy we wnioskowaniu. Tym bardziej, jeżeli mamy do czynienia ze zróżnicowanymi gospodarkami pod względem wielkości, tradycji narodowych, kultury i historii. Takim przykładem jest Irlandia, która przy wysokim poziomie PKB na jednego mieszkańca ma relatywnie małe wydatki publiczne. Jednakże można uważać, że dobra publiczne wskazują na pewien standard życia. Z punktu widzenia obecnych i przyszłych mieszkańców o atrakcyjności kraju nie decydują wyłącznie osobiste dochody i osobisty majątek, ale także skala i jakość usług publicznych. O ile dla dotychczasowego mieszkańca kraju ważny jest łączny zakres dóbr i usług, zarówno prywatnych jak i publicznych, to dla ludności migrującej większe znaczenie mają dobra publiczne. Pozwalają one na egzystencję w sytuacji przejściowego a nawet chronicznego braku dochodów osobistych z pracy. Dlatego m. in. obserwuje się migracje ludności z krajów o niższym standardzie życia do krajów, gdzie suma dóbr (publicznych i prywatnych) przypadająca na jednego mieszkańca jest wyższa. Nawet w przypadku niedostępności dóbr prywatnych – najczęściej z powodu braku pracy, kraj docelowy nie przestaje być konkurencyjny. Konkuruje wówczas dobrami publicznymi.

3. Zdolność konkurencyjna gospodarki

Według Michaela E. Portera zdolność do międzynarodowej konkurencji może stać się warunkiem rozwoju gospodarek krajowych. To zaś nakłada na instytucje państwowe a także organizacje wspólnotowe obowiązek wspierania konkurencyjności na szczeblu całej gospodarki, w szczególności w zakresie:

- wykwalifikowanych zasobów ludzkich,
- silnego zaplecza naukowo – badawczego,
- infrastruktury zapewniającej ciągłość i doskonalenie procesów wytwórczych.

Prace naukowe M. Portera i silne tendencje jakie pojawiły się w gospodarce światowej (rosnący kapitał międzynarodowy, globalizacja i procesy integracyjne) spowodowały konieczność innego spojrzenia na konkurencyjność, przede wszystkim uwzględnienia jakościowych czynników rozwoju. Zalicza się do nich postęp technologiczny, innowacje, systemy zarządzania, skuteczność instytucji publicznych, korzyści skali itp. (Porter, 1990).

W tym miejscu należy zwrócić uwagę na publikowane przez World Economic Forum dane dotyczące konkurencyjności poszczególnych gospodarek. Opracowany przez tę organizację wskaźnik GCI (Growth Competitiveness Index) obejmuje trzy następujące indeksy cząstkowe:

- technology sub-index,
- public institutions sub-index,
- macroeconomic environment sub-index.

które agregują takie dane jak: stan nauki i innowacyjność gospodarki, wydatki na badania i rozwój, inwestycje w infrastrukturę (system transportowy i telekomunikacja), inwestycje bezpośrednie, instytucje publiczne i wspieranie konkurencyjności, kwalifikacje siły roboczej i stosunki pracy, efektywność zarządzania, sektor finansowy (jako miejsce alokacji kapitału i czynnik wspierający inwestycje).

Dane z ostatniego raportu *WEF* o najbardziej konkurencyjnych gospodarkach świata zawiera tabela 2.

W czołówce najbardziej konkurencyjnych gospodarek świata znajdują się kraje skandynawskie. Finlandię można ponadto zaliczyć do najbardziej stabilnych pod względem wszystkich obszarów oceny uwzględnianych przez *WEF*. Kraj ten znajduje się na czwartym miejscu w klasyfikacji Technology sub-index, Public institutions sub-index oraz Macroeconomic environment sub-index. Sytuuje to Finlandię na pierwszym miejscu w ogólnym rankingu *WEF*.

Porównując te dane ze stopą redystrybucji produktu krajowego brutto (tabela 1) okazuje się, że kraje skandynawskie osiągają wysoką konkurencyjność gospodar-

Tabela 2. Najbardziej konkurencyjne gospodarki świata

K r a j	GCI Growth Competitiveness Index		Technology sub-index		Public institutions sub-index		Macroeconomic environment sub-index	
	miejsce w rankingu	wartość wskaźnika	miejsce w rankingu	wartość wskaźnika	miejsce w rankingu	wartość wskaźnika	miejsce w rankingu	wartość wskaźnika
PIERWSZA DZIESIĄTKA								
Finlandia	1	5,85	4	5,66	4	6,45	4	5,64
Szwecja	2	5,76	3	5,73	10	6,22	10	5,35
Dania	3	5,63	7	5,16	1	6,53	3	5,69
USA	4	5,56	1	6,05	36	5,20	24	4,95
Islandia	5	5,48	8	5,10	3	6,46	13	5,27
Tajwan, Chiny	6	5,47	2	5,78	30	5,33	22	5,00
Norwegia	7	5,47	12	4,86	6	6,35	2	5,79
Szwajcaria	8	5,45	9	5,04	9	6,23	8	5,50
Holandia	9	5,38	11	4,88	8	6,23	6	5,52
Singapur	10	5,37	16	4,64	7	6,32	1	5,88
INNE KRAJE EUROPY								
Wielka Brytania	13	5,13	17	4,61	12	6,14	16	5,16
Niemcy	14	5,13	18	4,58	5	6,39	23	4,96
Estonia	17	5,08	14	4,78	26	5,53	25	4,93
Austria	20	5,05	20	4,46	11	6,15	18	5,12
Luksemburg	22	4,98	25	4,29	16	5,99	11	5,35
Portugalia	27	4,91	21	4,39	19	5,79	42	4,55
Hiszpania	28	4,87	23	4,32	32	5,29	21	5,02
Irlandia	29	4,80	35	4,00	17	5,94	14	5,25
Słowenia	30	4,77	28	4,19	29	5,38	33	4,74
Francja	32	4,71	31	4,13	21	5,73	30	4,84
Polska	66	3,88	57	3,52	64	4,14	59	4,08

Źródło: The Growth Competitiveness Index 2006 WEF, IDG Poland S.A.

Wpływ wydatków publicznych na konkurencyjność gospodarki

ki przy relatywnie wysokich wydatkach publicznych. Pojawia się zasadnicze pytanie, czy sektor publiczny może stać się ważnym czynnikiem konkurencyjności gospodarki? Odpowiedzi w pewnym sensie udzielił nie tak dawno Jeffrey Sachs z Columbia University. „Debaty o ekonomii byłyby mniej potrzebne, gdybyśmy dokładniej analizowali, gdzie na świecie gospodarka działała dobrze, a gdzie nie (...). Moglibyśmy posunąć się naprzód w tej dyskusji, biorąc pod uwagę sytuację w krajach odnoszących sukcesy gospodarcze – w Danii, Finlandii, Islandii, Holandii, Norwegii i Szwecji (...) Amerykańscy konserwatyści dowodzą, że istnienie dużego sektora publicznego wiąże się z brakiem efektywności i złym zarządzaniem, że prowadzi do korupcji i przerostów biurokratycznych, a podatki potrzebne do jego utrzymania ograniczają wydajność gospodarki. Ale każde z tych oskarżeń można obalić, sięgając do doświadczeń krajów nordyckich (...) Większe opodatkowanie umożliwia sfinansowanie wszechstronnej opieki zdrowotnej, edukacji, wydatków na usługi socjalne. Ich efektem jest niski zasięg ubóstwa i relatywnie niewielka luka dochodowa między najbogatszymi i najbiedniejszymi gospodarstwami domowymi (...) W tym regionie oszczędności odpowiadają przeciętnie ponad 20 proc. dochodu narodowego, a w USA – jedynie około 10 proc” (Sachs, 2006).

J. Sachs zwraca uwagę także na dwie inne kwestie. Pierwsza wydaje się oczywista, że nie tylko skala wydatków publicznych jest czynnikiem wpływającym na konkurencyjność gospodarki, ale sposób wydawania publicznych środków. Kraje nordyckie inwestują w wyższe wykształcenie oraz badania i rozwój, mają w związku z tym nowoczesny przemysł, także w dziedzinie *high-tech*. Wprawdzie część wydatków B+R finansowana jest przez sektor prywatny, to udział sektora publicznego w realizowaniu i finansowaniu badań jest większy niż w innych krajach europejskich. Przykładowo nakłady ogółem na działalność badawczą i rozwojową w relacji do produktu krajowego brutto w 2005 były następujące (Eurostat, 2007, w proc.):

EU (27)	1,84	Czechy	1,42
Szwecja	3,86	Irlandia	1,25
Finlandia	3,48	Słowenia	1,22
Niemcy	2,51	Hiszpania	1,12
Dania	2,44	Węgry	0,94
Austria	2,36	Portugalia	0,81
Francja	2,13	Łotwa	0,76
Norwegia	1,51	Polska	0,57

Wystarczającym komentarzem dla powyższych danych jest wypowiedź prof. Michała Kleibera na Kongresie Nauki Polskiej w 2006 r., że tak niski udział wydatków na badania i rozwój przyczynia się do utraty zdolności samodzielnego rozwoju technologicznego. Nawet biedniejsze Chiny przeznaczają na badania i rozwój ponad dwukrotnie większą część PKB niż Polska.

World Economic Forum nie jest jedyną organizacją badającą konkurencyjność gospodarek. Podobne wyniki zaprezentowano na konferencji *European Academy of Business in Society* (EABIS), która odbyła się w grudniu 2005 r. w Warszawie. Przywołując jeszcze raz na Michaela Portera zwrócono uwagę na społeczną odpowiedzialność biznesu, jako ważny element konkurencyjności. Na konferencji zaproponowano wskaźnik skumulowany *RCI – Responsible Competitiveness Index* uwzględniający korelację wskaźnika GCI zaprezentowanego w tabeli 2 ze wskaźnikiem *NCRI – National Corporate Responsibility Index* (AccountAbility, 2005). Wskaźnik *NCRI* nazwany został wskaźnikiem narodowej odpowiedzialności korporacyjnej i został opracowany dla osiemdziesięciu krajów. Obejmuje on trzy komponenty:

- wewnętrzny – corporate governance, etyka działania, rozwój kapitału ludzkiego,
- zewnętrzny – różne aspekty społeczeństwa obywatelskiego (wolność obywatelska, organizacje pozarządowe),
- środowiska naturalnego – stan regulacji prawnych, w tym ratyfikacja traktatów międzynarodowych (m. in. z Cartageny i Kioto), liczba firm z certyfikatem ISO 14001.

Wskaźnik *RCI* potwierdza wcześniejsze wnioski, że kraje skandynawskie należą do najbardziej konkurencyjnych gospodarek świata (tabela 3).

Również w tym zestawieniu pierwsze cztery miejsca zajmują kraje nordyckie, w kolejności: Finlandia, Dania, Szwecja, Norwegia. Interpretacja tych danych w kontekście tezy głównej artykułu wydaje się oczywista, mimo, że punktu widzenia nurtów stricte prorynkowych w ekonomii może wydawać się kontrowersyjna. Mamy do czynienia z pewną rzeczywistością ekonomiczną, która z punktu widzenia analizy teoretycznej nie zawsze uchodziłaby za najbardziej racjonalną. Konkurencyjność gospodarki jest w pewnym sensie efektem synergicznym połączenia sektora prywatnego i sektora publicznego.

Wpływ wydatków publicznych na konkurencyjność gospodarki

Tabela 3. Najbardziej konkurencyjne i odpowiedzialne gospodarki świata w 2005 r.

Kraj	Skumulowany wskaźnik konkurencyjności (obejmujący <i>NCRI</i> i <i>GCI</i>)	Wskaźnik narodowej odpowiedzialności korporacyjnej <i>NCRI</i>
PIERWSZA DZIESIĄTKA		
Finlandia	1	2
Dania	2	4
Szwecja	3	1
Norwegia	4	5
Szwajcaria	5	3
Stany Zjednoczone	6	11
Wielka Brytania	7	5
Holandia	8	6
Australia	9	8
Austria	10	14
INNE KRAJE		
Niemcy	12	9
Japonia	14	18
Estonia	16	10
Irlandia	17	16
Francja	18	17
Hiszpania	19	21
Słowenia	23	19
Czechy	30	26
Węgry	32	24
Polska	46	39

Źródło: *Institute of social and ethical accountability*, 2005, cyt. za: CEO, *Magazyn kadry zarządzającej*, Warszawa 2006

4. Nowe spojrzenie na dobra publiczne

Aktywa niematerialne przedsiębiorstw jako szczególny rodzaj dóbr

Klasyczny podział dóbr, jaki najczęściej spotykany jest w literaturze, nie jest wystarczający do opisu pewnego rodzaju dóbr, które spróbujemy nazwać quasi publicznymi lub quasi prywatnymi. Można zakwalifikować do nich prawa majątkowe stanowiące przez instytucję państwa (najczęściej organy administracji centralnej), które wykorzystywane są później jako dobra prywatne. Posiadanie takiego dobra oznacza wymierne korzyści podmiotów prywatnych biorących udział w transak-

cjach rynkowych. Można wymienić chociażby prawa wieczystego użytkowania gruntu, prawa do patentów, znaków firmowych, licencje czy też prawa do poszukiwań zasobów naturalnych. Usankcjonowany przez instytucje państwa zasób niematerialny lub prawny staje się składnikiem aktywów w bilansach przedsiębiorstw prywatnych. Wykreowane w ten sposób aktywa zwiększają wartość rynkową przedsiębiorstwa. Współcześnie to właśnie te dobra zyskują na znaczeniu i niejednokrotnie decydują o konkurencyjności gospodarki. Mamy więc dość czytelny związek: instytucja publiczna kreuje zasoby niematerialne i prawne, których właścicielem i użytkownikiem jest podmiot prywatny a przez użytkowanie tych zasobów rośnie konkurencyjność całej gospodarki.

Najbardziej wymownym przykładem jest wartość rynkowa znaków firmowych, zwanych powszechnie marką handlową. Jest to przykład kreowania wartości rynkowej przy udziale dobra o charakterze publicznym, jakim jest państwowa ochrona znaku firmowego. Badania wskazują, że przedsiębiorstwa mające silną markę osiągną nawet kilkakrotnie większą rentowność niż przedsiębiorstwa pozostałe. Znana marka jest poza tym atutem w negocjowaniu warunków transakcji. Wykreowanie silnej marki jest także ważne z punktu widzenia promocji kraju i konkurencyjności jego gospodarki.

Lista wartości niematerialnych i prawnych będących w dyspozycji przedsiębiorstwa jest znacznie dłuższa. Są to wszelkie prawa majątkowe nadające się do gospodarczego wykorzystania a z racji tego, że przewidywany okres ich użyteczności jest dłuższy niż rok zaliczane są aktywów trwałych. Zgodnie ze Standardami Rachunkowości zalicza się do nich w szczególności:

- autorskie prawa majątkowe,
- licencje, koncesje, prawa do wynalazków, patentów, znaków towarowych, wzorów użytkowych i zdobniczych,
- *know-how*.

Wartość aktywów niematerialnych i prawnych ma tendencję silnie wzrostową. Przykładowo w dekadzie lat siedemdziesiątych XX wieku wartość aktywów niematerialnych przedsiębiorstw amerykańskich wzrosła pięciokrotnie a w dekadzie lat osiemdziesiątych już prawie dziesięciokrotnie (Davis, 1992) Prawidłowość taką obserwuje się również w Polsce. W pierwszym dziesięcioleciu transformacji systemowej (1992–2003) udział wartości niematerialnych i prawnych w aktywach przedsiębiorstw sektora prywatnego wzrósł z 1,9% do 4,5%.

Należy zwrócić uwagę, że pewne dobra publiczne takie jak: badania naukowe realizowane w placówkach publicznych lub finansowane ze środków publicznych, czy też promocja krajowych wyrobów w placówkach dyplomatycznych są czynnikiem wspierającym sektor prywatny.

Procesy integracyjne w Europie

Globalizacja i procesy integracyjne modyfikują związki rynkowe między jego uczestnikami a w ślad za tym pojawiają się nowe zadania dla instytucji publicznych i nowe dobra publiczne. Mogą one dotyczyć danego kraju jak i instytucji o charakterze międzynarodowym, zarówno o zasięgu globalnym, takich jak Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy, czy Światowa Organizacja Handlu, czy też o zasięgu regionalnym jakimi są Unia Europejska i jej agendy.

Wyrazem potrzeb zbiorowych w zakresie integracji europejskiej są przepływy finansowe w skali, której jeszcze kilkanaście lat temu nie można byłoby sobie wyobrazić. Budżet UE na lata 2007-2013 szacuje się na ok. jednego biliona EURO, z tego na politykę spójności, która również jest przykładem dobra publicznego, ma zostać przeznaczony w tym czasie 338 miliardów EURO. W ramach wspólnej polityki europejskiej ma powstać gospodarka oparta na wiedzy, jako podstawa konkurencji. Jest to realizacja strategii lizbońskiej – programu ogłoszonego w 2000 r., mającego na celu uczynienie Europy gospodarką konkurencyjną. Z uwagi na znaczenie badań naukowych dla konkurencyjności gospodarki, wydatki na te cele stały się jednym z priorytetów wspólnej polityki europejskiej. W ramach tego priorytetu realizowane będą następujące cele:

- stworzenie Europejskiej Przestrzeni Badawczej,
- zwiększenie nakładów na badania do 3% PKB UE do 2010 r.,
- wsparcie i wzmocnienie badań naukowych w całej UE.

Jeżeli cele te mają być realizowane w ramach wspólnej polityki, łącznie ze znaczącym udziałem budżetu UE w ich finansowaniu, to jest to kolejny przykład ważnej roli sektora publicznego, jako czynnika wspierającego rozwój i konkurencyjność gospodarki. Jak zauważył jeden z laureatów nagrody Nobla James Tobin, czysta teoria ekonomii nie istnieje. Badania nad rozwojem gospodarczym prowadzi się w celu praktycznego ich wykorzystania w polityce gospodarczej (Matkowski, 1990).

Bibliografia

1. AccountAbility, 2005 (2006); w: *CEO Magazyn kadry zarządzającej*, Warszawa.
2. Buchanan J.M., Musgrave R.A. (2005); *Finanse publiczne a wybór publiczny*, Wyd. Sejmowe, Warszawa.

3. Davis M. (1992); *Goodwill Accounting*, Journal of Accountancy.
4. Kamerschen D. R., Mc Kenzie R. B., Nardinelli C. (1992); *Ekonomia*, Wyd. Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność“ Gdańsk.
5. Matkowski Z. (1990); *Laureaci nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii*, SGPiS.
6. Porter M.E. (1990); *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, NY.
7. Sachs J. (2006); *Lesson from the North*, Project Syndicate.
8. Smith A. (1954); *Badania nad naturą i przyczynami wzrostu narodów*, PWN.