Ewa Szymanik

KONKURENCYJNOŚĆ HANDLU ZAGRANICZNEGO A ZASADY EKONOMII SPOŁECZNEJ – PRZYKŁAD POLSKI

WSTĘP

Od początku lat 90. zaczęła się w Polsce nowa epoka gospodarcza, co wiązało się, oprócz zmian w funkcjonowaniu gospodarki, także z innym podejściem do szeroko rozumianych zagadnień gospodarczo-społecznych. Przemiany oznaczały, poza reorientacją geograficzną handlu, także zbliżenie do struktur zachodnioeuropejskich, zakończone wstąpieniem do Unii Europejskiej w dniu 1 maja 2004 roku.

Otwarcie naszego kraju postawiło przed nim problem poprawy szeroko rozumianej konkurencyjności gospodarki, szczególnie w dziedzinie artykułów przemysłowych. Konieczność ta wynikała także z dążeń integracyjnych – dostosowanie gospodarki do standardów unijnych sprzyjało przystąpieniu do Unii i rozwojowi wymiany.

Procesy transformacji i dostosowania gospodarki polskiej przełożyły się też na przemiany struktury produkcji i wymiany handlowej. Naturalne było to, że znalezienie nabywców wiązało się nie tylko z dostosowaniem do zwyczajów panujących na rynkach zachodnich, ale także zmianą struktury wytwarzania, jakością oferowanych wyrobów oraz unowocześnieniem procesów wytwarzania dóbr i usług, tak aby były one bardziej konkurencyjne w stosunku do oferowanych przez firmy z krajów o gospodarce rynkowej.

Integracja wiązała się z dostosowaniami nie tylko technicznymi, ale także ze zmianami mentalności oraz trendów i sposobów myślenia. Przykładem może być konieczność stosowania technologii chroniących środowisko naturalne czy też, w szerszym rozumieniu, zyskujące coraz większe znaczenie wprowadzanie zasad ekonomii społecznej, opartej na założeniu, że „możliwa jest synteza wolności

działania prywatnych podmiotów gospodarczych i realizacji celów sprawiedliwości społecznej"[1].

Celem artykułu jest teoretyczne omówienie zmian konkurencyjności handlu Polski z krajami wchodzącymi w skład Unii Europejskiej, naszego głównego partnera handlowego, w warunkach przyjęcia założeń ekonomii społecznej. Pokazana została zmiana konkurencyjności polskich wyrobów od roku 2000. Wprawdzie już w 1997 roku wprowadzono zapis o społecznej gospodarce rynkowej, lecz początkowo nie spowodował on żadnych zmian w funkcjonowaniu gospodarki polskiej. Produkcja rolna została pominięta z uwagi na jej specyfikę.

Efektywność wymiany można mierzyć jej konkurencyjnością w stosunku do partnerów. Im struktury handlowe (mierzone za pomocą wskaźnika IIT) są bardziej zbliżone, zwłaszcza do gospodarek rozwiniętych, tym konkurencyjność gospodarki polskiej jest lepsza, jednak jej poziom jest wypadkową warunków odziedziczonych z okresu gospodarki centralnie planowanej i dostosowań z okresu stowarzyszeniowego, choć te czynniki odgrywają coraz mniejszą rolę, ustępując miejsca problemom związanym z funkcjonowaniem w ramach silnej struktury gospodarczej i otwarciem handlowym.

EKONOMIA SPOŁECZNA A HANDEL ZAGRANICZNY

Czy w warunkach niemal stałego deficytu w bilansie obrotów bieżących i chęci poprawy konkurencyjności polskiego handlu istnieje możliwość wprowadzania w życie zasad ekonomii społecznej (w literaturze używa się wymiennie pojęć o nie do końca identycznym znaczeniu: „gospodarka społeczna" i „ekonomia społeczna", stosowane jest też określenie „trzeciego sektora", oznaczające sferę pozarządową)?

Definicja Europejskiej Stałej Konferencji Spółdzielni, Towarzystw Ubezpieczeń Wzajemnych, Stowarzyszeń i Fundacji mówi, że do organizacji gospodarki społecznej zalicza się podmioty społeczne i gospodarcze aktywne we wszystkich sektorach, wyróżniające się celami i szczególną formą przedsiębiorczości. Gospodarka ta obejmuje różne organizacje: spółdzielnie, towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych, stowarzyszenia i fundacje, szczególnie aktywne w takich obszarach, jak: zabezpieczenie społeczne, wyżywienie, produkcja rolna, bankowość, ubezpieczenia, sprawy konsumenckie, zrzeszanie się, organizowanie zaplecza handlowego, rzemiosło, mieszkalnictwo, usługi w miejscu zamieszkania, edukacja, szkolenia, oraz w dziedzinie kultury, sportu i aktywności w czasie wol-

[1] E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Społeczna gospodarka rynkowa. Idee i możliwości praktycznego wykorzystania w Polsce*, PTE, Warszawa 2003, s. 12.

nym[2], wiążąc się ściśle z kategoriami: lokalności, samorządności, społeczeństwa obywatelskiego, kapitałem społecznym i rozwojem lokalnym, a kluczowe cechy spełniające powyższe kategorie to: odpowiedzialność, zaangażowanie, samoorganizacja i demokratyczne zarządzanie[3].

Cechy te powinny charakteryzować każdą organizację czy przedsiębiorstwo, nie tylko osadzone w ramach tzw. trzeciego sektora, czyli miejsca, gdzie tradycyjnie lokowane są podmioty ekonomii społecznej. Handel zagraniczny nie jest zatem dziedziną, w której w znaczący sposób przejawiają one swą aktywność, co jednak nie wyklucza takiej możliwości. Z kolei art. 20 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej mówi, że „społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, wolności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego"[4]. Z tej bardzo ogólnej definicji można wysnuć wniosek, że każdy ma prawo dobrać sobie najbardziej odpowiedniego partnera gospodarczego czy pracownika, pod warunkiem, że nie narusza praw innych osób. Nie ma tu zatem żadnego nakazu stosowania rozwiązań socjalnych, zwłaszcza w dziedzinie handlu międzynarodowego. Skutkiem rozwoju tej dziedziny gospodarki jest wzrost zatrudnienia i dochodów z pracy, a także porządku konkurencyjnego, wymuszającego wysoką efektywność gospodarowania. Stanowi to podstawę do osiągania celów sprawiedliwości społecznej, a ponadto jest zgodne z intencją Komisji Europejskiej[5].

Według Friedricha A. von Hayeka, jednego z głównych ekonomistów zajmujących się tym problemem, gospodarka rynkowa z natury rzeczy służy społeczeństwu i dlatego nie wymaga przymiotnika „społeczna". To podejście różni się od opinii innych uczonych, głównie niemieckich (Alfred Müller-Armack, Wilhelm Röpke, Walter Eucken, Ludwig Erhard), zdaniem których porządek społeczny musi być w wysokim stopniu stanowiony przez państwo. Jednocześnie nie może to być gospodarka socjalistyczna; państwo powinno kształtować konkurencję[6]. Według Ludwiga Erharda[7], najbardziej obiecującym środkiem do osiągnięcia i zapewnienia każdemu dobrobytu jest konkurencja, umożliwiająca wszystkim ludziom korzystanie z dobrodziejstw postępu gospodarczego, a świadczenia socjalne powinny być przyznawane tylko w wypadku zaistnienia rzeczywistej potrzeby.

---

[2] E. Leś, *Nowa ekonomia społeczna. Wybrane koncepcje*, Trzeci Sektor 2005, nr 2, s. 37.

[3] Np. M. Małecka-Łyszczek, Z. Wesołowski, *Modele współpracy podmiotów ekonomii społecznej z administracją publiczną*, Ekonomia Społeczna. Teksty 2008, nr 5, s. 11.

[4] http://www.prawo-konstytucyjne.nastofajerek.pl/prawo-konstytucyjne/podstawy-prawa-konstytucyjnego/zasada-spolecznej-gospodarki-rynkowej-2.html.

[5] Szerzej na ten temat: W. Kwaśnicki, *Gospodarka społeczna z perspektywy ekonomii liberalnej*, Trzeci Sektor 2005, nr 2, s. 15.

[6] Szerzej na ten temat: E. Mączyńska, P. Pysz (red.), op. cit., s. 12–31.

[7] L. Erhard, *Wohlstand für Alle*, wyd. 8, 1964, [w:] *Społeczna gospodarka rynkowa*..., s. 105–106.

Takie rozumienie gospodarki społecznej, nakierowanej na integrację i zapobieganie negatywnym zjawiskom społecznym, na przykład masowemu bezrobociu, można przenieść na grunt wymiany handlowej. Jej konkurencyjność wobec partnerów może dać odpowiedź na pytanie, czy w handlu zagranicznym Polski w okresie stowarzyszenia i członkostwa w UE zasady ekonomii społecznej były bardziej, czy też mniej istotne niż zysk i chęć dorównania standardom naszych unijnych partnerów.

Należy pamiętać, że konkurencyjność międzynarodowa stanowi ważną część modelu ekonomii społecznej. Problemem tym zajmują się głównie ekonomiści niemieccy[8], według których w ramach socjalnej gospodarki rynkowej należy stymulować podaż, gdyż szeroko rozumiany propodażowy i proeksportowy rozwój gospodarki będzie służył zwiększeniu efektywności gospodarowania, co podniesie międzynarodową konkurencyjność danego kraju. Ekonomia społeczna opiera się na zasadach liberalizmu i w związku z tym musi w sobie zawierać takie elementy, jak na przykład stabilny i sprawnie działający system finansowy, łącznie z rynkowym kształtowaniem cen, swobodny dostęp do rynku dla wszystkich podmiotów, pełna ich odpowiedzialność za podejmowane decyzje, konkurencja również w skali globalnej, a także stałość polityki gospodarczej[9] (czyli nie ma przeszkód, by rozwijały się w niej podmioty handlu zagranicznego), ale też nie kładzie specjalnego nacisku wyłącznie na sektor pozarządowy. W myśl tej idei zabezpieczenia społeczne mają stanowić element polityki gospodarczej, a nie być częścią odrębnej polityki socjalnej. Jednocześnie w społeczeństwie polskim panuje przekonanie, że prawdziwe firmy istnieją wyłącznie dla zysku, stąd w powszechnym mniemaniu odpowiedzialność społeczną przypisuje się raczej przedsiębiorstwom państwowym niż prywatnym[10].

Jak sytuacja przedstawiała się w Polsce w latach 1992–2007? Obecny poziom konkurencyjności polskiej gospodarki jest efektem długo- i średniookresowych procesów, wyznaczonych przez warunki odziedziczone z okresu przed transformacją, skorygowanych przez zmiany dokonane w trakcie procesów przedakcesyjnych. Z całą pewnością otwarcie gospodarki sprzyjało napływowi zagranicznych inwestycji bezpośrednich, które przyczyniły się do unowocześnienia struktury przemysłu, a co za tym idzie – również struktury handlu. Jednak zarówno obecna, jak i przyszła konkurencyjność Polski jest uzależniona przede wszystkim od postępów przemian gospodarczych, realizowanych w ramach funkcjonowania w rozszerzonej UE, z coraz szerszym uwzględnianiem zasad ekonomii społecznej.

---

[8] Szerzej na ten temat: H. Siebert, H. Klodt, *Towards global competition: catalysis and constraints*, [w:] *21-st century economics dynamics*, OECD, Paris 1999.

[9] S. Wesołowski, *Społeczna gospodarka rynkowa*, BizReporter, z dnia 5.03.2001.

[10] I. Kuraszko, B. Rok, *Społeczna odpowiedzialność biznesu i ekonomia społeczna*, Ekonomia Społeczna. Teksty 2007, nr 7, s. 14.

Czy po dokonaniu konstytucyjnego zapisu o wprowadzeniu społecznej gospodarki rynkowej sytuacja w handlu zagranicznym Polski się zmieniła? Wcześniej podstawowym celem każdego przedsiębiorstwa, także w dziedzinie wymiany zagranicznej, był zysk. W tej sytuacji nie myślano o sprawiedliwości społecznej, zakładając, że każdy powinien dbać o własne interesy. Poza tym wciąż w powszechnej świadomości funkcjonował pogląd, że osobami wykluczonymi powinno się zajmować państwo. Od chwili zapisu konstytucyjnego teoretycznie sytuacja się zmieniała. Czy rzeczywiście tak się stało? Częściową odpowiedź może dać analiza syntetycznych wskaźników tzw. pięciokąta stabilizacji makroekonomicznej (PSM), które oblicza się przy wykorzystaniu odpowiedniej metody, uwzględniając kształtowanie się podstawowych kategorii ekonomicznych dla Polski w latach 1995–2006[11].

Tabela 1. Kształtowanie się podstawowych kategorii ekonomicznych oraz syntetycznego wskaźnika pięciokąta stabilizacji makroekonomicznej dla Polski w okresie 1995–2006 (%)

Wyszczególnienie	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tempo wzrostu PKB	7	4	1	1,4	3,7	5,3	3,5	5,8
Stopa bezrobocia	14,9	15,1	17,5	18	20	19	17,6	14,9
Stopa inflacji	27,8	10,1	5,5	1,9	0,8	3,5	2,1	1
Udział deficytu budżetowego w PKB	–3,3	–2,2	–4,3	–5,1	–4,6	–4,5	–2,8	–2,3
Udział salda obrotów bieżących w PKB	4,2	–6,3	–3,9	–3,5	–1,9	–1,8	–1,6	–2,4
Wskaźnik PSM	0,466	0,263	0,257	0,267	0,269	0,292	0,34	0,387

Źródło: J. Misala, *Polityka ekonomiczna i kształtowanie się międzynarodowej konkurencyjności gospodarki krajowej*, [w:] *Mechanizmy i źródła wzrostu gospodarczego. Polityka ekonomiczna a wzrost gospodarczy*, red. J. L. Bednarczyk, S. I. Bukowski, W. Przybylska-Kapuścińska, CeDeWu.pl, Warszawa 2008, s. 79.

Jak wynika z powyższych danych, jeden z podstawowych wskaźników, za pomocą których można mierzyć stopień rozwoju społecznej gospodarki rynkowej, czyli stopa bezrobocia, systematycznie rósł w latach 1995–2003. Jego stopniowy spadek w latach następnych wcale nie musi być wynikiem wdrożenia zasad ekonomii społecznej, lecz raczej licznej emigracji zarobkowej. Drugim ważnym wskaźnikiem jest udział salda obrotów bieżących w PKB. W pierwszej dekadzie XXI wieku przyjmował on wartości ujemne, choć deficyt ten systematycznie malał (z wyjątkiem ostatniego roku), co mogło być skutkiem poprawy sytuacji w polskim handlu zagranicznym. Brak jednak dowodów na to, że owa poprawa

[11] Szerzej na ten temat: J. Misala (red.), *Makroekonomia gospodarki otwartej*, Politechnika Radomska, Radom 2006 i J. Misala, E. Siek, *Entwicklung des makroökonomischen Stabilisierungsprozesses in Polen in dem Zeitraum 1990–2005 und die Hauptdeterminanten*, Osteuropa-Wirtschaft 2007, nr 1.

sytuacji jest w jakikolwiek sposób związana z umacnianiem się zasad ekonomii społecznej. Głównym problemem Polski jest występowanie tzw. deficytów bliźniaczych, czyli związków między ujemnym saldem budżetu państwa (saldem finansów publicznych) a ujemnym saldem bilansu obrotów bieżących. Wywołuje to szereg negatywnych skutków dla kształtowania się międzynarodowej konkurencyjności gospodarki Polski[12] i przekłada się też na niższy wpływ wymiany handlowej na rozwój kraju. Należy pamiętać, że polska gospodarka nadal bazuje na zwiększaniu efektywności, podstawowe znaczenie mają zatem wszelkie dążenia do wzrostu wydajności wykorzystywanych czynników wytwórczych (np. doskonalenie jakości kadr, poprawa funkcjonowania rynków produktów i czynników wytwórczych, zwłaszcza pracy, a także podniesienie poziomu rozwoju technicznego). Przedsiębiorstwa zajmujące się handlem zagranicznym nie odbiegają od tego schematu. Można je uznać za elementy gospodarki społecznej tylko w tym sensie, że nie jest prawdą, iż są one rozliczane wyłącznie przez swoich założycieli i inwestorów, gdyż muszą się liczyć z preferencjami i zmianami gustów czy wymagań swoich klientów, od których są zależne[13].

W wyniku zmian i sprzyjających warunków na zagranicznych rynkach stopniowo zmniejszała się przewaga komparatywna krajów UE, a także następowało zbliżanie struktur wymiany, czyli zmniejszanie dysproporcji rozwojowych. Trzeba pamiętać, że nie oznacza to szybkiego skracania dystansu między Polską a Unią ani nie jest dowodem na radykalną poprawę skuteczności funkcjonowania gospodarki po wprowadzeniu nowych zasad, zwłaszcza konstytucyjnego zapisu o społecznej gospodarce rynkowej.

W tym okresie następowało wdrażanie nowych przepisów i norm w celu szybkiego dostosowania się do struktur unijnych, w które chciała wejść Polska. Ważny był rozwój nastawiony na zysk, a nie cele społeczne. Mimo całego szeregu problemów (bezrobocie, spadek dochodów części społeczeństwa) uważano, że sfera socjalna jest domeną państwa i to ono powinno dbać o najbardziej poszkodowanych (niekiedy określanych w literaturze mianem wykluczonych, np. przez ułomność, długotrwałe bezrobocie itp.). Wszelka działalność socjalna utożsamiana była z gospodarką uspołecznioną. Jedyną powszechnie znaną formą były spółdzielnie, na ogół kojarzone ze spółdzielniami mieszkaniowymi. Jak zresztą wykazują liczni autorzy[14], podejście to nie zmieniło się wśród Polaków do dziś.

---

[12] Szerzej na ten temat: J. Misala, *Stabilizacja makroekonomiczna w Polsce w okresie transformacji ze szczególnym uwzględnieniem deficytów bliźniaczych*, Prace i Materiały Instytutu Gospodarki Światowej, nr 283, SGH, Warszawa 2007.

[13] Dokładniej to zagadnienie zostało opisane w: I. Kuraszko, B. Rok, op. cit.

[14] Np.: I. Kuraszko, B. Rok, op. cit.; W. Kwaśnicki, op. cit.; J. Wygnański, P. Frączak, *Ekonomia społeczna w Polsce – definicje, zastosowania, oczekiwania, wątpliwości*, Ekonomia Społeczna. Teksty 2006; M. Gumkowska, J. Herbst, J. Huszcz, *Społeczny kontekst rozwoju ekonomii społecznej w Polsce – raport z badania*, Ekonomia Społeczna. Teksty 2006 i inni.

W tych warunkach, w początkowych fazach wchodzenia na rynki Wspólnot, przedsiębiorcy kierowali się głównie chęcią zysku. Ponieważ najczęściej konkurencyjność utożsamiano wyłącznie z jej aspektem cenowym, dochodziło też często do wszczynania postępowań antydumpingowych (często nieuzasadnionych) przez Komisję Europejską w stosunku do firm polskich[15]. Przekształcenia własnościowe, konieczne dla rozwoju społecznej gospodarki rynkowej, też jeszcze nie zostały w pełni dokonane. Priorytetem był wzrost efektywności produkcji i wymiany, a nie działania w sferze socjalnej.

Sytuację w następnych latach przedstawia kolejna tabela.

Tabela 2. Średnie wartości wskaźników IIT (w procentach) i RCA w wymianie między Polską a Unią Europejską dla grup 3,5 – 9 SITC oraz dla grupy 7 (wybrane lata)

ROK	2000	2004	2005		2006		2007	
			UE-15	UE-24	UE-15	UE-24	UE-24	UE-26
IIT dla wszystkich badanych grup	52,87	94,6	98,33	99,6	99,23	98,48	99,26	99,88
IIT dla grupy 7	61,47	98,9	95,42	95,86	92,01	92,28	94,02	93,85
RCA dla wszystkich badanych grup	–0,36	–0,11	0,03	–0,008	–0,02	0,03	–0,01	–0,01
RCA dla grupy 7	–0,41	–0,02	0,09	0,08	0,16	0,16	0,12	0,12

IIT – wskaźnik wymiany wewnątrzgałęziowej (wyrażony w procentach), RCA – wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej, liczony metodą logarytmiczną.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS, Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego, GUS, różne lata.

Z uwagi na brak ogólnodostępnych danych dla Cypru i Malty w roku 2004 nie zostały obliczone odpowiednie wielkości dla tego roku.

Z danych zawartych w tabeli 2 wynika, że od roku 2000, kiedy teoretycznie zostały już wdrożone zapisane w konstytucji zasady społecznej gospodarki rynkowej jako podstawa ustroju gospodarczego, do czasu wejścia do UE (2004 r.) przewaga konkurencyjna Polski rosła. Było to wynikiem splotu szeregu czynników, związanych z planowanym przystąpieniem naszego kraju do UE i ze światową sytuacją gospodarczą. Większość branż przemysłowych borykała się z różnorodnymi problemami i nie była zainteresowana działalnością w sferze trzeciego sektora. Napływ kapitału zagranicznego, modernizacja przemysłu i dobra koniunktura na rynku unijnym powodowały zbliżanie struktur wymiany w poszczególnych grupach towarowych, co przekładało się też na szybki wzrost gospodarczy. Jednocześnie zagadnienia socjalne stawały się coraz bardziej widoczne, a problemy wykluczenia wielu osób z rynku pracy i konieczność ich aktywizacji coraz bardziej palące. Próby podjęcia działań w sferze pozarządowej

[15] Szerzej na ten temat w: E. Szymanik, *Konkurencyjność eksportu na przykładzie wymiany Polski z krajami Unii Europejskiej*, Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne, Kraków 2004, s. 142–152.

początkowo napotykały (wśród innych) także na trudności legislacyjne. Wielką pomocą w uporządkowaniu i rozwoju tej sfery stały się odpowiednie ustawy[16].

Pewną cezurą jest rok 2004, z uwagi na otrzymanie pełnego członkostwa w strukturach unijnych przez Polskę. Skoro się tam znaleźliśmy, należało włączyć się w sprawy Wspólnot. Od pewnego czasu jedną z nich stała się sfera socjalna i konieczność aktywizacji zawodowej osób korzystających z pomocy społecznej, zwłaszcza w ramach trzeciego sektora. Należy przy tym pamiętać, że wszelkie działania organizacji typu non profit nie wykluczają, iż może ona zmienić swój status i po pewnym czasie przekształcić się w przedsiębiorstwo rynkowe, jak to miało miejsce w innych krajach, nie tylko europejskich[17].

Co się zmieniło w tym okresie w polskim handlu wewnątrzunijnym? W stosunku do krajów „starej" Unii w większości przypadków przewaga komparatywna nadal rosła. Świadczy to o powolnym wykształcaniu się pewnej specjalizacji Polski w poszczególnych dziedzinach. Jednocześnie jednak wciąż wysokie wskaźniki wymiany wewnątrzgałęziowej w dziedzinie artykułów przemysłowych świadczą o bliskości struktur gospodarki polskiej i dawnych członków ugrupowania. Jednak, jak wynika z danych z tabeli 2, poziom konkurencyjności polskiej wymiany handlowej nie uległ większym zmianom od czasu wejścia do Unii, nawet jeżeli weźmie się pod uwagę nowo przybyłe kraje. Pewne pogorszenie może wynikać z kilku przyczyn: poszerzenia grona beneficjentów unijnych przywilejów (choć z tymi krajami Polska współpracowała już wcześniej w okresie stowarzyszenia), pogorszenia koniunktury światowej, umocnienia kursu złotego.

Ponieważ, jak już wspomniano, tylko niewielka liczba przedsiębiorstw trzeciego sektora zajmuje się handlem zagranicznym i nie jest możliwe ich wyodrębnienie z ogólnodostępnych danych, trzeba się zastanowić, czy rzeczywiście mają one szansę stać się znaczącymi partnerami w handlu zagranicznym?

Należy zacząć od przypomnienia definicji gospodarki społecznej. Jest to dobrowolne zrzeszenie przedsiębiorstw oparte na zasadach równości, autonomicznych w podejmowaniu decyzji, a ich ewentualne zyski są dzielone równo między członków, niezależnie od ilości wniesionych przez nich środków; ich głównym celem jest dostarczanie usług (szeroko rozumianych) gospodarstwom domowym,

---

[16] Z dn. 24 kwietnia 2003 r. o działalności pożytku publicznego i wolontariacie, Dz. U., nr 96, poz. 873, z dn. 13 czerwca 2003 r. o zatrudnieniu socjalnym, Dz. U., nr 122, poz. 1143 i z dn. 27 kwietnia 2006 r. o spółdzielniach socjalnych, Dz. U., nr 94, poz. 651.

[17] Szerzej na ten temat w: A. Azilazian, *Warunki rozwoju ekonomii społecznej we Francji*, Bank DnB NORD; B. Bayot i inni, *Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Belgii*, Bank DnB NORD; R. Böhlke, *Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Niemczech*, Bank DnB NORD; D. Daniele, *Uwarunkowania prawne przedsiębiorstw społecznych; przykłady z kilku krajów europejskich*, Ekonomia Społeczna. Teksty 2007, nr 8 oraz M. Hayday, K. Klehr, *Warunki rozwoju ekonomii społecznej w Wielkiej Brytanii*, Bank DnB NORD.

a nie generowanie zysków[18]. System ten opiera się na wolnym rynku i własności prywatnej. Z definicji nie wynika, że przedsiębiorstwa te nie mogą zajmować się handlem zagranicznym, jednakże zwykle skupiają się na działalności lokalnej. Istnieje jednak kilka poważnych ograniczeń, utrudniających im taką działalność na rynku międzynarodowym: rozdrobnienie sektora, opór wobec łączenia się w grupy, uzależnianie finansowe przez administrację publiczną. Poza tym dosyć trudno jest im przekształcać się w przedsiębiorstwa przynoszące zysk w warunkach polskich, gdy w społeczeństwie nie ma jeszcze wykształconych tendencji do działań w sektorze pozarządowym w celu zrobienia czegoś dla lokalnej społeczności.

Jak zdefiniować przedsiębiorstwo społeczne? Według jednego z opracowań[19], jest to firma, której zasadnicze cele mają charakter społeczny i której zyski finansowe są zasadniczo reinwestowane w realizację takich celów w samym przedsiębiorstwie lub społeczności, a która w swej działalności nie kieruje się przede wszystkim dążeniem do maksymalizacji zysków dla udziałowców i właścicieli. Wynika z niej, że przedsiębiorstwa te są nastawione głównie na zaspokojenie potrzeb rynku lokalnego w skali mikro, nie zaś na ekspansję zagraniczną. Pojawia się tu jednak nowy wątek, wymagający szerszego opracowania – przedsiębiorstwa społeczne działające w strefach przygranicznych. W przypadku krajów UE przekraczanie granicy nie jest problemem i zasięg lokalny równie dobrze może obejmować tereny leżące już na obszarze innego państwa, a wówczas wymiana przygraniczna może zwiększać konkurencyjność polskiego handlu (przez lepsze dostosowanie do potrzeb zagranicznych klientów). Atutem dla tych firm jest też fakt, że mieszkańcy strefy przygranicznej zwykle lepiej lub gorzej znają język sąsiada, a w handlu zagranicznym ważna jest znajomość języków obcych. W tej sytuacji zmniejsza się jedna z barier ograniczających możliwości zatrudnienia osób społecznie wykluczonych.

Nie oznacza to likwidacji problemu. Kolejnymi są na przykład wykształcenie czy operatywność, których wiele osób, zwłaszcza długotrwale bezrobotnych, nie posiada (np. w wyniku wystąpienia efektu zniechęconego pracownika), co nie sprzyja możliwości zwiększania zatrudnienia w omawianej dziedzinie. Należy też pamiętać, że koszty tworzenia i utrzymania miejsc pracy dla osób wykluczonych społecznie pogrążą każdą firmę myślącą w tradycyjny sposób o wyniku ekonomicznym, więc konieczne są najpierw rozwiązania prawne, wyrównujące szanse obu sektorów: prywatnego i społecznego[20]. Istnieją przecież elementy

[18] Szerzej na ten temat: *Gospodarka społeczna w Unii Europejskiej. Sprawozdanie dla Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego sporządzone przez CIRIEC*, s. 6.

[19] Cabinet Office UK, http://www.cabinetoffice.gov.uk/upload/assets/www.cabinetoffice.gov.uk/third_sector/se_strategy_2002.pdf.

[20] B. Juraszek-Kopacz, *Ekonomia społeczna a biznes – współistnienie, konkurencja, współpraca*, Ekonomia Społeczna. Teksty 2006, s. 8.

wspólne: wytworzenie produktu lub usługi w każdym przedsiębiorstwie wiąże się z ryzykiem gospodarczym i ekonomiczną weryfikacją efektów tej działalności czy ukierunkowaniem działań na integrację społeczną w skali danej społeczności[21]. Jednocześnie jednak może się pojawić problem – lokalni przedsiębiorcy obawiający się konkurencji mogą blokować powstawanie firm społecznych, gdyby tworzenie subsydiowanych miejsc pracy miało zagrozić ich interesom[22].

Przedsiębiorstwa trzeciego sektora mogą zostać urynkowione i w wielu przypadkach można to traktować jako długofalowy cel danej organizacji. Urynkowienie to może nastąpić z wielu powodów: chęci uniezależnienia finansowego, z czego wynika szukanie nowych, trwałych źródeł dochodu, gdyż wzrasta rywalizacja między organizacjami o ograniczone fundusze, występowania takich zjawisk, jak dalsza liberalizacja gospodarki, ogłaszanie przez administrację konkursów czy przetargów na różne zadania, wchodzenia przedsiębiorstw rynkowych do tradycyjnych usług społecznych i wyznaczania standardów działań[23].

W tej sytuacji przedsiębiorstwa społeczne mogą próbować rozszerzyć swą działalność o dotarcie do zagranicznego klienta, o czym będzie mowa nieco dalej.

Podmioty ekonomii społecznej działają zwykle tam, gdzie firmy nastawione na zysk nie są zainteresowane wejściem, państwo wycofuje się lub jego działalność jest nieefektywna. Bywają one często utożsamiane z organizacjami non profit, ale nie zawsze tak jest[24].

Zdobycie kwalifikacji w jednej z organizacji społecznych pozwala na wyzwolenie inicjatywy tworzenia innych przedsiębiorstw, wykorzystujących zdolności czy umiejętności ludzkie w dziedzinach umożliwiających handel zagraniczny. Może się tak dziać w przypadku produktów niszowych. Przykładem jest Spółdzielnia Socjalna „Róża" w Sorkwitach, zajmująca się haftem artystycznym i na zamówienie, która od swego powstania w 2005 roku zdobyła klientów zagranicznych (osoby prywatne, stowarzyszenia)[25]. Należy zwrócić uwagę, że powsta-

---

[21] Szerzej na ten temat w: J. Hausner, N. Laurisz, *Przedsiębiorstwo społeczne – konceptualizacja*, [w:] *Zarządzanie podmiotami ekonomii społecznej*, red. J. Hausner, Kraków 2007, s. 13–14.

[22] Dokładniejsze omówienie problemu w: M. Guć, *Ekonomia społeczna – szanse i zagrożenia rozwoju z perspektywy samorządu*, Ekonomia Społeczna. Teksty 2006, s. 7–8.

[23] Szersze omówienie w: S. Mazur, A. Pacułt, *Ekonomia społeczna i jej wartości konstruktywne*, Ekonomia Społeczna. Teksty 2006, s. 13 i R. Szarfenberg, *Liberalna recepta na gospodarkę społeczną (polemika)*, Trzeci Sektor 2005, nr 3, s. 153.

[24] W badaniach nie uwzględnia się dość istotnej części gospodarki społecznej, jaką jest np. praca tych zgromadzeń zakonnych, które w swej działalności statutowej mają zapisane cele społeczne. Zakonnice stanowią tam mniejszość wśród osób zatrudnionych; większość pracowników to osoby świeckie, często długotrwale bezrobotne, dopiero w pracy zdobywające potrzebne kwalifikacje.

[25] Szczegółowy opis działalności spółdzielni w: A. Filipczyk, *Spółdzielnia Socjalna „Róża" w Sorkwitach*, [w:] *Z teorii i praktyki gospodarki społecznej*, t. 1, red. E. Leś, M. Ołdak, Collegium Civitas, Warszawa 2006, s. 169 i nast.

ła ona w regionie szczególnie dotkniętym bezrobociem (województwo warmińsko-mazurskie), a jej członkami są byli pracownicy PGR-ów.

Mimo tego udział przedsiębiorstw trzeciego sektora w handlu zagranicznym jest mniej niż znikomy. Zatrudnienie w sektorze szeroko rozumianej społecznej gospodarki w Polsce w 2005 roku wynosiło zaledwie 3,9% ogólnego zatrudnienia, czyli 534 179 osób, z tego w spółdzielniach 469 179, a w stowarzyszeniach i fundacjach 65 000. Dla porównania w Holandii jest to 9,5%, w Irlandii 9%, we Francji 8,3%. Z krajów unijnych najmniej rozwinięty ten sektor mają Łotwa (mniej niż 0,1%), Malta (0,2%) i Słowenia (0,5%)[26].

Poniższa tabela przedstawia rozmiary sektora gospodarki społecznej w naszym kraju.

Tabela 3. Rozmiary gospodarki społecznej w Polsce

Typy instytucji	Przybliżona liczba instytucji	Liczba zatrudnionych (w przeliczeniu na pełne etaty)
Stowarzyszenia i fundacje	75	ok. 65 000
Organizacje samorządu gospodarczego	5 500	33 000
Spółdzielnie	12 800	469 000
W tym spółdzielnie inwalidów	350	55 000
Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych	9	500
Inne organizacje wzajemnościowe	880	?
Spółdzielnie socjalne	120	
Zakłady Aktywności Zawodowej	48	1 700
Centra Integracji Społecznej	55	500+?
Kluby Integracji Społecznej	300	
Ogółem	ok. 94 000	ok. 600 000

Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Frączak, J. Wygnański (red.), *Polski model ekonomii społecznej. Rekomendacje dla rozwoju*, FISE, Warszawa 2008, s. 21.

Należy też pamiętać, że oprócz wyróżnionych w tabeli istnieje szereg przedsięwzięć gospodarki społecznej trudnych do wyodrębnienia w kategoriach podmiotowych, będących hybrydami, co oznacza, że, być może, niektóre przedsiębiorstwa sektorów tradycyjnych działające w dziedzinie handlu zagranicznego działają także w sferze społecznej, traktując to jako uzupełnienie lub rozszerzenie swych podstawowych zadań, a nie znajduje to odzwierciedlenia w danych statystycznych.

[26] Raport CIREC CESE/COMM/05/2005 The European Economic and Social Committee (EESC).

ZAKOŃCZENIE

Z powyższych rozważań i na podstawie dostępnej literatury można wysnuć kilka wniosków. Pierwszy, który się nasuwa, jest taki, że ekonomia społeczna nastawiona jest przede wszystkim na skalę mikro, rynek lokalny i zaspokojenie miejscowych potrzeb, a nie na handel zagraniczny i poprawę jego konkurencyjności. To ostatnie może być skutkiem rozszerzenia działań, których celem (jak sugeruje literatura) jest przede wszystkim zwalczanie różnych form bezrobocia i wykluczenia społecznego. Utrudnienie stanowi fakt, że w firmach zajmujących się handlem zagranicznym potrzebne są osoby operatywne, wykształcone i znające języki obce (a takie zwykle nie mają trudności ze znalezieniem pracy), a także konieczność pokonywania barier związanych z zaistnieniem na rynkach zagranicznych (koszty dotarcia do klienta, wejścia na rynek itp.). Jak pokazuje przytoczony wyżej przykład spółdzielni „Róża", nie jest to niemożliwe, choć należy się liczyć z ograniczeniami i specyfiką wybranego rynku.

Następny wniosek dotyczy punktu styku sektora społecznego i rynkowego. Jest to coraz szerzej uznawany aspekt ekonomii społecznej, dotyczący konieczności ochrony środowiska, zarówno w skali mikro, jak i makro. Nawet te firmy, które nie działają w sferze społecznej, są zmuszone do wykorzystywania nowych technologii, co wynika z kilku przyczyn: rozwoju technologicznego, uregulowań prawnych, a także mody światowej na produkty przyjazne dla środowiska i związanych z tym oczekiwań i preferencji klientów, do których producenci muszą się dostosować. Moda ta obejmuje, oprócz tzw. ekologicznych metod produkcji, także godziwe wynagradzanie pracowników, będące jednym z filarów omawianego rodzaju gospodarki.

Inny problem to szersze zastosowanie zasad gospodarki społecznej w już istniejących firmach sektora prywatnego, co można pokazać na przykładzie zatrudniania osób niepełnosprawnych. Wiele przedsiębiorstw nie szuka osób niepełnosprawnych lub długotrwale bezrobotnych, obawiając się ich niższej efektywności lub niższych kwalifikacji. Nie do końca jest to prawdą. Należy tu podzielić osoby niepełnosprawne na niepełnosprawne ruchowo i umysłowo. W przypadku tych ostatnich ograniczenia istotnie mogą uniemożliwić pracę na tych stanowiskach, które wymagają kontaktu z partnerem zagranicznym, ale nie wykluczają możliwości pracy na przykład przy wytwarzaniu produktu. Jeśli zaś chodzi o osoby niepełnosprawne fizycznie, to przeważnie mają one znakomite kwalifikacje, a dostosowanie stanowiska pracy do ich ograniczeń bardzo często nie wymaga dużych nakładów.

Z dotychczasowych rozważań wynika, że istnieją podmioty godzące zasady wypracowywania zysku i jednocześnie działalności prospołecznej, ale jest ich niewiele i w zasadzie nie mają wpływu na handel zagraniczny. Jednakże

na konkurencyjność w długim okresie wpływa wiele czynników. Doskonalenie produktu to uatrakcyjnianie oferty, dostosowywanie jej do potrzeb społecznych. Unifikacja produktów na globalnym rynku wpływa na poszukiwanie przez konsumentów nowych wartości, wykraczających poza cenę i jakość. Jeśli produkt przyczynia się do rozwiązywania problemów społecznych, jest chętniej kupowany. Pomóc w tym może odpowiedni marketing. To jednak cel długookresowy, gdyż konieczna jest zmiana mentalności ludzi. Ponadto stosowanie zasad ekonomii społecznej jest istotne dla firmy chcącej mieć lojalnych pracowników. Osoby o niewielkiej mobilności będą często silnie związane z firmą, która ich zatrudniła i wyszkoliła. Należy jednak pamiętać, że stworzenie miejsca pracy dla osoby wykluczonej społecznie to także wysokie koszty. Dlatego w handlu zagranicznym jest to najprawdopodobniej możliwe dopiero w sytuacji, gdy firma już utrwaliła swą pozycję za granicą i teraz pragnie się rozwijać, nie mając zagrożonych podstaw egzystencji. Ponadto spadek stopy bezrobocia i coraz bardziej widoczny brak rąk do pracy związany z emigracją zarobkową mogą spowodować wzrost zainteresowania osobami dotychczas często wykluczonymi z rynku. Dotyczy to także handlu zagranicznego.

Należy podkreślić, że działania prospołeczne we wszystkich sektorach gospodarki będą konieczne, jeśli w świecie będą się zmieniać preferencje. Już teraz istnieją organizacje (na przykład Forest Alliance), nadające certyfikaty produktom wytworzonym w sposób chroniący szeroko rozumiane środowisko. Kiedy klienci będą zwracać uwagę na to, czy firma zachowuje się etycznie (nie łamie praw pracowniczych, gwarantuje godziwe wynagrodzenie, zatrudnia lub współpracuje z organizacjami zatrudniającymi osoby wykluczone), to konieczne okażą się takie zmiany także i w polskiej praktyce gospodarczej.

Tego typu działania w długim okresie wpływają na konkurencyjność handlu zagranicznego, a co za tym idzie, również całej gospodarki. Zwraca na to uwagę Danuta Hübner:

> Konkurencyjność i współpraca nie są przeciwnikami […]! […] okazuje się, że współdziałanie i partnerstwo należą do głównych przesłanek warunkujących konkurencyjność i zmiany gospodarcze. Dzięki angażowaniu nowych podmiotów i wykorzystaniu nowych zasobów, dysponują siłą pozwalającą zmienić tę globalną grę w kierunku odejścia od modelu gry o zerowej sumie wyników. Zamiast wykradać sobie nawzajem miejsca pracy, możemy poszerzać rynek pracy[27].

Ze słów tych wynika, że konieczna jest poprawa jakości rynku pracy poprzez działania społeczne. Jeżeli nie będzie się na tę sferę przeznaczać wystarczających

[27] D. Hübner, *Konkurencyjność a solidarność: sprzymierzeńcy czy przeciwnicy?*, [w:] *Społeczna gospodarka rynkowa w dobie globalizacji*, red. J. Szomburg, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2007, s. 21.

nakładów, to rozwój gospodarczy w przyszłości nie będzie tak szybki, jak oczekiwano. Należy przy tym myśleć nie tylko o łagodzeniu skutków. Sfera społeczna to zapewnienie człowiekowi odpowiednich warunków od początku: służba zdrowia, żłobki, przedszkola, szkoły. Dobrym przykładem są kraje skandynawskie, gdzie wysokie nakłady na cele społeczne przyczyniły się do dzisiejszego szybkiego wzrostu gospodarczego[28].

Z powyższych rozważań wynika, że w warunkach gospodarki nastawionej prospołecznie wzrost konkurencyjności handlu zagranicznego i wdrażanie zasad ekonomii społecznej nie wykluczają się wzajemnie. W polskich warunkach, mimo iż zasady te od ponad dziesięciu lat są zapisane w konstytucji, ich wprowadzanie napotyka na szereg barier, zarówno instytucjonalnych, jak i wynikających z samego podejścia ludzi – przedsiębiorców i samych (nie)zainteresowanych. Kampania na rzecz społecznej gospodarki rynkowej w krajach Unii znajduje odzwierciedlenie także w naszym kraju, jednakże przekłada się to na rozwój i poprawę konkurencyjności wymiany zagranicznej w sposób mniej niż powolny.

Na zakończenie niniejszego artykułu warto przytoczyć jeszcze jedną wypowiedź:

> Wiele wskazuje na to, że ekonomia społeczna ma charakter samospełniającego się proroctwa. Trzeba w nią naprawdę uwierzyć, by stała się faktem. Nie wystarczy jednak, że uwierzą sami zaangażowani w nią działacze, ale podobnie postąpić musiałyby instytucje i środowiska decydujące o rozwoju Polski, tak na poziomie krajowym, jak regionalnym i lokalnym. […] Po to, aby ekonomia społeczna „udała się" w Polsce, ważne byłoby przynajmniej wzajemne zrozumienie (a być może nawet porozumienie) ze środowiskami biznesowymi. Oczywiście trzeba zachować świadomość odrębności każdej ze stron, ale byłoby lepiej, gdyby przedsiębiorcy społeczni za punkt honoru przyjęli, że w wielu przypadkach […] możliwe jest i godne starań funkcjonowanie na otwartym rynku i zwyciężanie na nim[29].

[28] A. Wiktorow, wypowiedź bez tytułu, [w:] *Społeczna gospodarka rynkowa w dobie globalizacji*..., s. 99–100.

[29] J. Wygnański, P. Frączak, op. cit., s. 34–38.

THE COMPETITIVENESS OF FOREIGN TRADE AND THE PRINCIPLES OF SOCIAL ECONOMY – THE EXAMPLE OF POLAND

SUMMARY

The article shows changes of competitiveness in the Polish foreign trade with the EU countries in the conditions of social economy. There is no possibility to find data for enterprises using elements of social economy; this is why the conclusions are estimated only. These enterprises do not usually work in the sector of foreign trade which is only a small part of their activity. Improvement of competitiveness can only result from using these conditions over a long time, as a result of using so-called soft factors of competitiveness.