

Część 4

Nowe trendy społeczne i technologiczne jako wyzwanie dla współczesnych organizacji

Konrad Raczkowski*

Joanna Węgrzyn**

4.11

Wyzwania globalne współczesnych organizacji gospodarczych

Streszczenie

Zasadniczym celem tego rozdziału jest określenie najważniejszych wyzwań globalnych współczesnych organizacji gospodarczych w bloku gospodarek rozwiniętych, rozwijających się oraz państw rozwijających się o niskich dochodach. Przyjęta hipoteza mówi, że dynamiczna odporność gospodarcza jest głównym wyznacznikiem organizacyjnej adaptacji globalnych przesunięć działalności gospodarczej, wymuszając dostosowanie do polityk antycyklicznych po stronie finansów publicznych i globalnych decyzji alokacyjnych kapitału. Badaniami komparatystycznymi objęto lata 2008–2019, w ramach rozszerzonych lub zawężonych okresowo trendów kształtowania globalnych przesunięć działalności gospodarczej, na kanwie dynamiki wzrostu PKB *per capita*, indeksu Giniego, globalnego rynku usług outsourcingowych, długu publicznego, całkowitej produktywności czynników produkcji, rozkładu populacyjnego oraz globalnego trendu konsumpcji.

Słowa kluczowe: gospodarka globalna, produktywność, konsumpcja, kapitał międzynarodowy

* Społeczna Akademia Nauk, ORCID: 0000-0002-8546-2647

** Politechnika Warszawska, ORCID: 0000-0002-7148-0975

Global Challenges of Contemporary Economic Organizations

Abstract

The main purpose of this publication is to identify the most important global challenges of modern economic organizations in the block of developed, developing and low-income developing economies. The adopted hypothesis says that dynamic economic resilience is the main determinant of the organizational adaptation of global business shifts, forcing adjustment to counter-cyclical policies on the public finance side and global capital allocation decisions. Comparative studies covered the period 2008–2019, as part of expanded or periodically narrowed trends shaping global business shifts, on the basis of GDP per capita growth dynamics, the Gini index, the global outsourcing services market, public debt, total factor productivity, population distribution and the global trend consumption.

Keywords: global economy, productivity, consumption, international capital

Wprowadzenie

Złożoność współczesnych procesów społeczno-gospodarczych, a jednocześnie ogólna łatwość wykorzystania czynników produkcji w procesie gospodarowania stawiają organizacjom gospodarczym nowe wyzwania globalne. Praktyka obrotu gospodarczego, zwłaszcza po kryzysie finansowym 2008+, dowodzi, jak łatwo kryzys finansowy może się przeistoczyć w kryzys gospodarczy, prowadząc do dalszej transmisji kryzysu czy zmian w międzynarodowym podziale pracy. Z tego względu nie tylko ekonomiści podają w wątpliwość wiele rozwijanych teorii ekonomicznych, które konstytuowały obrót gospodarczy, regulowały wzrost i rozwój. Dotyczy to m.in. teorii międzynarodowej wymiany gospodarczej, która w zależności od potrzeb i procesów uzupełniających uwzględniać i/lub poddawać winna określonej falsyfikacji zarówno Ricardowskie teorie wartości oparte na pracy, jak i teorię obfitości zasobów Heckera-Ohlina czy teorię luki technologicznej Posnera. Dotyczy to również licznych teorii umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa, teorii organizacji, zarządzania strategicznego czy tych teorii ekonomicznych, które uwzględniają teorię finansów.

Wydaje się, że zrozumienie współczesnych wyzwań organizacji gospodarczych wymaga konieczności zastosowania podejścia eklektycznego, różnicującego treść i zakres uwzględniania danych teorii, do wielkości przedsiębiorstw, typów rynku, danej branży,

regionu czy państw. Finalnie nie wolno bowiem abstrahować od faktów i trendów gospodarczych, których nie można określić mianem nieistotnych zdarzeń jednorazowych.

Z tego względu w niniejszym artykule przedstawiane zostały wyzwania globalne współczesnych organizacji gospodarczych na kanwie makroekonomicznej. Wzięto pod uwagę: zapewnienie odporności gospodarczej oraz globalne przesunięcia działalności gospodarczej.

Współczesne wyzwania organizacji gospodarczych

Szczególnym wyzwaniem współczesnych organizacji gospodarczych, zwłaszcza w czasie kryzysów, jest zapewnienie odporności gospodarczej, rozumianej jako ograniczenie lub wyeliminowanie incydentów zakłócających, oddziałujących negatywnie na osiągnięte wyniki¹, powodujące znaczącą zmianę oraz konieczność adaptacji do nowych warunków². Generalnie wyróżnić można trzynaście wskaźników odporności organizacyjnej w ramach trzech grup, tj. a) przywództwo i kultura, b) sieci – partnerstwa, wykorzystanie wiedzy, współpracy wewnętrznej, oraz c) gotowość na zmiany³. W organizacjach przemysłowych kluczowe znaczenie mają gotowość i planowanie, występujące właściwości oraz przyjęte ścieżki zabezpieczeń czy redundancja – jako czynnik eliminacji nieplanowanych przestojów produkcyjnych⁴. W sektorze budowlanym ważne jest zintegrowane podejście współpracy rządu i władz lokalnych celem wspierania odporności technicznej i organizacyjnej na poziomie legislacyjnym. Kluczowe w tym sektorze są takie wskaźniki odporności jak przywództwo, zaangażowanie personelu, podejmowanie decyzji oraz świadomość sytuacji⁵. Natomiast w firmach rodzinnych, które są motorem napędowym gospodarki światowej i odpowiadają za 70% światowej produkcji⁶, wciąż najważniejsze

¹ M. Scheffer, *Critical Transitions in Nature and Society*, Princeton University Press, Princeton, NJ, 2009.

² C. Folke, S.R. Carpenter, B. Walker, M. Scheffer, T. Chapin, J. Rockstrom, *Resilience Thinking: Integrating Resilience, Adaptability and Transformability*, "Ecology and Society" 2010, vol. 15, no. 4.

³ Resilient Organisations, *Resilience Benchmark Tools*, 2012, www.resorgs.org.nz/Current-Research/the-resilience-benchmark.html; S. McManus, E. Seville, D. Brunson, J. Vargo, *Resilience Management: A Framework for Assessing and Improving the Resilience of Organisations*, "Resilience Organisations Research Report" 2007, no. 1, Resilient Organisations, New Zealand, 2007.

⁴ S. Pashapour, A. Bozorgi-Amiri, A. Azadeh, S.F. Ghaderi, A. Keramati, *Performance Optimization of Organizations Considering Economic Resilience Factors under Uncertainty: A Case Study of a Petrochemical Plant*, "Journal of Cleaner Production" 2019, vol. 231, no. 10, s. 1526–1541.

⁵ Z. Sapeciay, S. Wilkinson, S.B. Costello, *Building Organisational Resilience for the Construction Industry New Zealand Practitioners' Perspective*, "International Journal of Disaster Resilience in the Built Environment" 2017, vol. 8, no. 1, s. 98–108.

⁶ A. Ates, U.S. Bititci, *Change Process: A Key Enabler for Building Resilient SMEs*, "International Journal of Production Research" 2011, vol. 49, no. 18, s. 5601–5618.

jest zapewnienie właściwej komunikacji i mechanizmów rozwiązywania problemów⁷. Szczególnie ważna w przypadku firm rodzinnych jest odporność osobista, która bezpośrednio wpływa na dynamiczną zdolność adaptacyjną organizacji i zwiększenie wydajności zasobów. Pomaga kreować rodzinne myślenie strategiczne, ale wymaga głębokiego wsparcia członków rodziny w procesie zarządzania⁸. Takie ujęcie jest również zgodne z teorią marketingu relacji biznesowych i fundamentalnym znaczeniem umiejętności rozwiązywania konfliktów w budowaniu zaufania, tak potrzebnego współczesnym organizacjom gospodarczym⁹.

Pewien dysonans poznawczy budzi natomiast częściowe zakwestionowanie przez kryzys finansowy 2008+ rynku akcji jako silnego stymulatora wzrostu gospodarczego. Okazuje się, że finansowanie danych projektów przez rynek papierów wartościowych przyczynia się do alokacji kapitału, nowych działalności gospodarczych czy mobilizacji oszczędności krajowych¹⁰, ale nie wszędzie i nie w analogicznym trendzie. Brak zaufania do rynku, nasycenie rynku czy ułomna dywersyfikacja ryzyka inaczej rozkładają decyzje inwestorów. Znamienne jest, że największa gospodarka świata, jaką są Stany Zjednoczone, posiada odwrotny, tj. spadkowy trend udziału liczby spółek notowanych na giełdzie w stosunku do wzrostowego trendu zwłaszcza Chin, Korei Południowej czy Hiszpanii. Oznacza to, że w 1996 r. notowanych na giełdzie było 8090 spółek amerykańskich, podczas gdy w 2018 r. było to już tylko 4397 spółek. Z kolei największa gospodarka w Europie, jaką są Niemcy, w szczytowym okresie – w 2007 r. posiadała tych spółek 761 (w latach 2007–2017 ich liczba zmniejszyła się do 450). W konsekwencji w 2018 r. Stany Zjednoczone, które w 2007 r. posiadały 5109 spółek, zostały zdetronizowane przez Indie, a zarówno Chiny, Japonia, Hongkong, Korea Południowa, jak i Australia, zwiększyły swój udział spółek notowanych na giełdzie w globalnym rankingu (rysunek 4.11.1).

Bez względu na typ organizacji w każdej jest potrzebna jej legitymizacja jako cenny zasób strategiczny, niezbędny do integracji zasobów, podejmowania strategicznych decyzji korporacyjnych. Legitymizacja jest synonimem akceptacji danej organizacji w społeczeństwie, co warunkuje zdolność jej przetrwania i rozwoju¹¹.

⁷ P. Bourdieu, *The Forms of Capital*, w: *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*, J.E. Richardson (ed.), Greenwood Press, New York 1968, s. 241; J.E. Richardson (ed.), *op.cit.*, s. 258.

⁸ N. Beech, D. Devins, Gold J., Beech S., *In the Family Way: An Exploration of Family Business Resilience*, "International Journal of Organizational Analysis" 2020, vol. 28, no. 1, s. 160; J.E. Richardson (ed.), *op.cit.* s. 182.

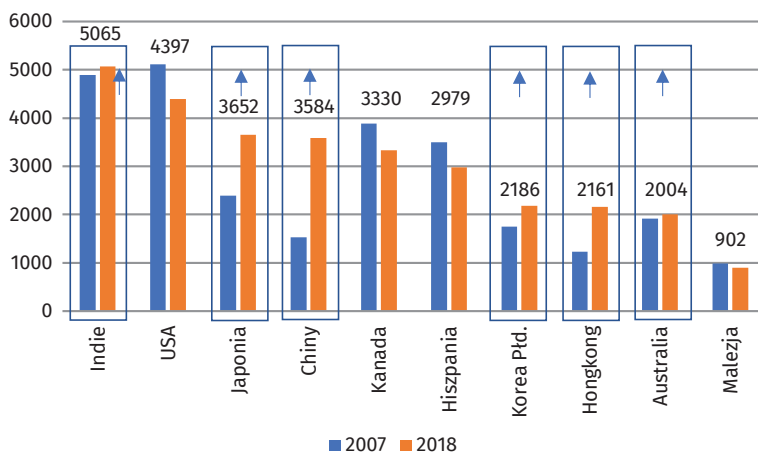
⁹ S. Graça, J. Barry, *A Global Examination of Cognitive Trust in Business-to-Business Relationships*, New Insights on Trust in Business-to-Business Relationships (Advances in Business Marketing and Purchasing, vol. 26), Emerald Publishing Limited, 2019, s. 7–36, <https://doi.org/10.1108/S1069-096420190000026005>

¹⁰ F.D. Mishkin, *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*, 6th Edition, Addison Wesley Longman, New York 2001.

¹¹ M.C. Suchman, *Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches*, "Academy of Management Review" 1995, vol. 20, no. 3, s. 571–610; M.A. Hitt, D. Ahlstrom, M.T. Dacin, E. Levitas, L. Svobodina,

Rysunek 4.11.1.

Ranking państw z największą liczbą spółek notowanych na giełdzie w 2018 r. vs 2007 r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Banku Światowego oraz https://www.theglobaleconomy.com/rankings/Listed_companies/

Z kolei rozwój teorii organizacji ekonomicznej w ramach paradygmatu naturalistycznego tłumaczy konieczność zrozumienia początków ewolucyjnych ludzkich zdolności w ramach organizacji. Nawet przy odrzuceniu głównego założenia tego paradygmatu zgodzić się trzeba, że uwarunkowania historyczne i kulturowe determinują współpracę wewnątrz organizacji i między grupami, konkurencja w grupie może być istotnym wyznacznikiem konkurowania między grupami, a pokrewieństwo, wzajemność, reputacja, wybór grupy czy interakcja w sieci stanowią uniwersalne mechanizmy nawiązywania i podtrzymywania współpracy¹².

Globalne przesunięcie działalności gospodarczej

Globalizację ekonomiczną należy traktować jako proces integracji gospodarek narodowych z gospodarką światową, który odbywa się równocześnie na wielu płaszczyznach, głównie przez handel międzynarodowy, przepływ inwestycji, technologii, kapitału

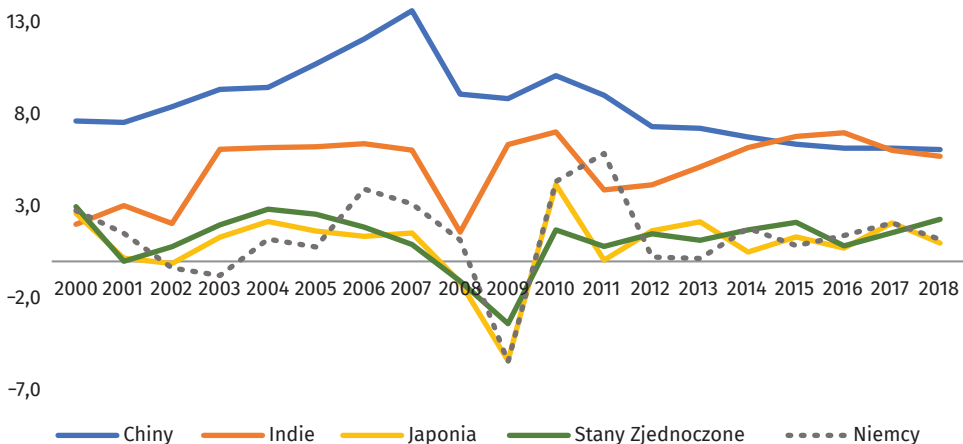
The Institutional Effects on Strategic Alliance Partner Selection in Transition Economies: China vs. Russia, "Organization Science" 2004, vol. 15, no. 2, s. 173–185; Y. Fan, M. Xia, Y. Zhang, Y. Chen, *The Influence of Social Embeddedness on Organizational Legitimacy and the Sustainability of the Globalization of the Sharing Economic Platform: Evidence from Uber China*, "Resources, Conservation and Recycling" 2019, vol. 151, December, Article 104490.

¹² J.W. Stoelhorst, P.J. Richerson, *A Naturalistic Theory of Economic Organization*, "Journal of Economic Behavior & Organization" 2013, Elsevier, 90S, s. 45–56.

krótkoterminowego czy migracje pracowników¹⁵. W jej ramach rozwój poszczególnych obszarów świata dokonuje się falami, ponieważ proces przesuwania siły ekonomicznej pomiędzy krajami i grupami krajów pozostaje immanentną cechą rozwoju społeczno-gospodarczego. W ostatnich trzech dekadach proces realokacji produkcji z krajów wysoko rozwiniętych do rozwijających się nowych potęg przemysłowych (np. Chiny, Indie) przybrał tak znaczne rozmiary, że mamy do czynienia ze zjawiskiem globalnego przesunięcia działalności gospodarczej¹⁴. Klasyyczny podział na rozwinięte gospodarki Zachodu (Stany Zjednoczone, Europa) oraz słabiej rozwinięte lub rozwijające się gospodarki Wschodu (Korea Południowa, Chiny, Indie, z wyjątkiem Japonii) coraz bardziej zmierza w kierunku nowego podziału: od gospodarek Północy (USA, Europa Zachodnia, Japonia) do gospodarek Południa (kraje poniżej trzydziestego pierwszego równoleżnika: Chiny, Bliski Wschód, Indie, Brazylia, kraje subsaharyjskie Afryki, Afryka Południowa, Meksyk itp.). Tym zmianom towarzyszy wyhamowanie po kryzysie 2008+ tempa wzrostu gospodarczego najważniejszych gospodarek (rysunek 4.11.2) oraz szybszy wzrost wartości PKB *per capita* w gospodarkach południowych (tabela 4.11.1).

Rysunek 4.11.2.

Dynamika wzrostu gospodarczego Stanów Zjednoczonych, Niemiec, Japonii, Chin, Indii w latach 2000–2018



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego.

¹⁵ J. Bhagwati, *In Defence of Globalization with a New Afterword*, Oxford University Press, Oxford 2007.

¹⁴ R. Charan, *Global Tilt: Leading Your Business Through the Great Economic Power Shift*, Crown Business, New York 2013.

Tabela 4.11.1.

Zmiany w PKB *per capita* według siły nabywczej w wybranych gospodarkach Północy i Południa

Państwo	PKB <i>per capita</i> według parytetu siły nabywczej		
	2008	2018	różnica 2018 – 2008 USD (%)
gospodarki Północy			
Stany Zjednoczone	48 382,56	62 794,59	14 412,03 (30%)
Niemcy	45 427,15	47 603,03	2 175,88 (5%)
Japonia	39 339,30	39 289,96	-49,34 (0%)
gospodarki Południa			
Chiny	3468,30	9770,85	6302,54 (182%)
Indie	998,51	2009,98	1011,46 (101%)
Brazylia	8831,02	8920,76	89,74 (1%)

Zródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego.

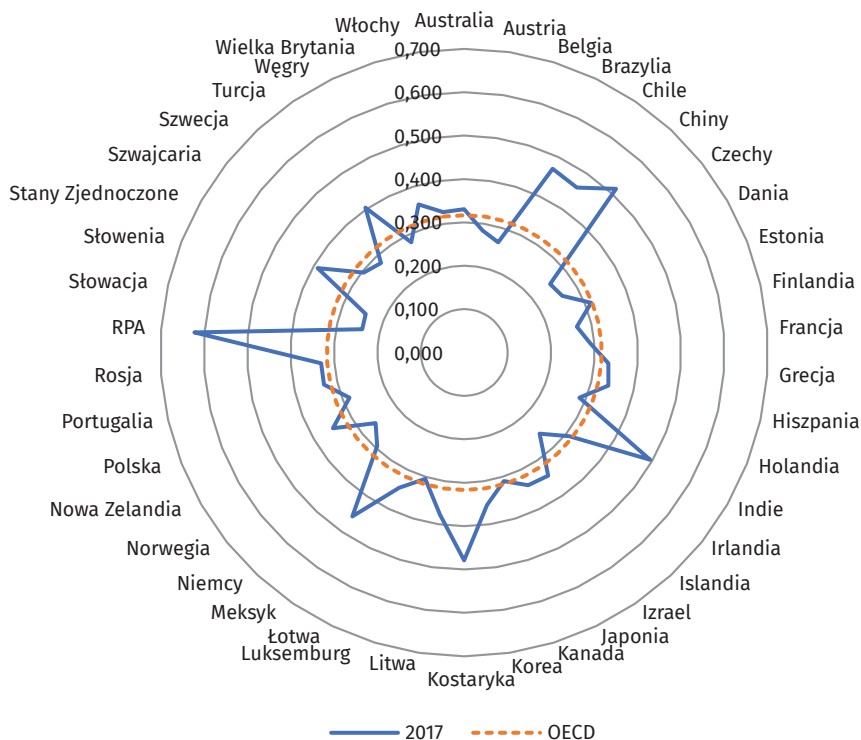
Ponad stu procentowy wzrost PKB *per capita* na mieszkańca Chin czy Indii (tabela 4.11.1) nadal wykazuje znaczne dysproporcje w ujęciu nominalnym z gospodarkami takimi, jak Stany Zjednoczone, Niemcy czy Japonia. Zmiany w tempie wzrostu gospodarczego (rysunek 4.11.2) nie wywierają jednak bezpośredniego przełożenia na wyrównanie dochodów. Wśród najbardziej rozwiniętych i rozwijających się gospodarek świata, które są skupione w OECD, poziom nierówności osiąga obecnie jeden z najwyższych pułapów od lat 80. XX wieku. Nadal pomiędzy krajami rozwiniętymi a rozwijającymi się występuje znaczna, zauważalna nierównomierność dochodów (rysunek 4.11.3). Wartości indeksu Giniego wskazują na znacznie większe zróżnicowanie dochodów w krajach rozwijających się (Chiny, RPA, Meksyk, Brazylia) względem rozwiniętych gospodarek państw członkowskich OECD. Trzeba także zauważyć stosunkowo wysokie nierówności dochodowe występujące w Stanach Zjednoczonych czy Wielkiej Brytanii. Dzieje się tak, pomimo że w wielu krajach spada poziom bezrobocia, ale przyrost wzrostu wynagrodzeń jest relatywnie niewielki.

Globalne przesunięcie jest immanentnie powiązane z podejmowanymi przez transgraniczne przedsiębiorstwa decyzjami w zakresie outsourcingu określonych procesów biznesowych, w którym istotną rolę odgrywa zasada jak najniższego kosztu (w tym niższego podatku). W efekcie rynki światowe zostały w dużej mierze zdominowane przez produkty pochodzące z krajów wschodzących. Chiny produkują większość komputerów na świecie, w przyszłości dominacja może objąć przetwarzanie danych (Indie), przemysł farmaceutyczny (Chiny, Indie) czy przemysł samochodowy (Chiny i Indie). W 2019 r. outsourcing procesów biznesowych miał znacznie mniejszy udział w globalnych przychodach branży niż

outsourcing technologii informatycznych, generując odpowiednio 26 mld i 66,5 mld USD. Przychody globalnej działalności outsourcingowej w ostatnich dziesięciu latach nie wykazują stabilnego trendu (rysunek 4.11.4). W 2016 r. wielkość rynku spadła do 76,9 mld USD, odnotowując najniższą wartość od dziesięciu lat. Największy udział w przychodach przypada na Amerykę Północną, następnie Europę, Bliski Wschód i Afrykę. Znacznie mniejsza część globalnych dochodów pochodzi z regionu Azji i Pacyfiku.

Rysunek 4.11.3.

Wartości indeksu Giniego dla gospodarek OECD i gospodarek rozwijających się w 2017 r.



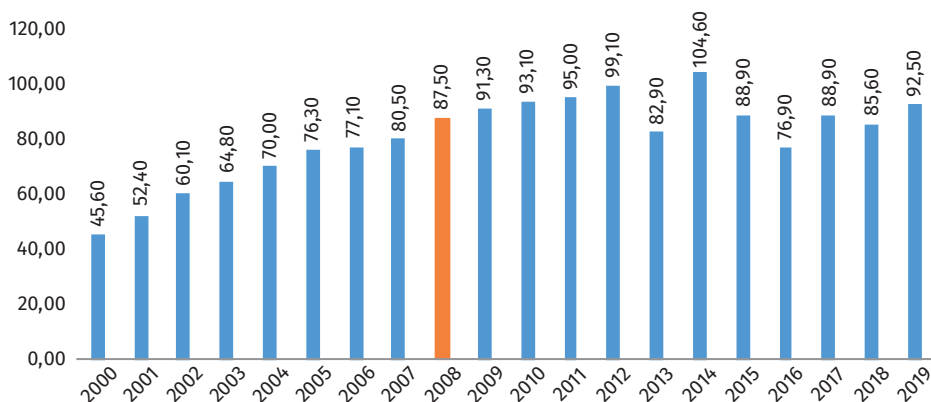
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych OECD i Banku Światowego.

Zaprezentowane przesunięcia oraz zmienność outsourcingu globalnego w działalności gospodarczej wymagają z pewnością ponownego określenia relacji między klientem a zglobalizowanym dostawcą usług, które coraz częściej mogą być wyznaczone portfelowo, za pomocą sztucznych sieci neuronowych¹⁵.

¹⁵ K.L. Lok, A. So, A. Opoku, H. Song, "Management Decision" 2019, September; www.emeraldinsight.com/0025-1747.htm

Rysunek 4.11.4.

Wielkość globalnego rynku usług outsourcingowych w latach 2000–2019 (w mld USD)

Źródło: Statista, <https://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size/>**Dlaczego kapitał międzynarodowy i finanse publiczne są ważne w obrocie gospodarczym?**

Procesowi globalnego przesunięcia sił ekonomicznych towarzyszą jednak nie tylko przesunięcie produkcji do nowych miejsc lokalizacji, ale również znaczne przepływy finansowe. Niekontrolowane przepływy kapitału rodzą niepewność co do zachowania głównych graczy na rynku¹⁶. Niestabilność całego globalnego systemu finansowego związanego z przepływami kapitału spekulacyjnego pokazują kolejne kryzysy gospodarcze: w latach 1992–1993 atak spekulacyjny na kraje należące do Europejskiego Systemu Walutowego, w latach 1997–1998 kryzys w Azji Południowo-Wschodniej i Rosji, aż po globalny kryzys 2008+. Z brakiem realnej międzynarodowej kontroli powiązane jest również przenoszenie zysków przedsiębiorstw międzynarodowych do rajów podatkowych – np. same przedsiębiorstwa amerykańskie zwiększyły transfer zysków brutto z 5–10% w latach 90. do ok. 25–30%¹⁷ obecnie. Skalę globalnego zjawiska ujawniały np. śledztwa Międzynarodowego Konsorcjum Dziennikarzy Śledczych ICIJ (International Consortium of Investigative Journalists) w takich sprawach, jak *Panama Papers* (rejestracja w rajach podatkowych spółek *offshore*), *Swiss Leaks* (zatajanie przed administracją podatkową istotnych informacji przez szwajcarski oddział banku HSBC) czy *Luxemburg Leaks*

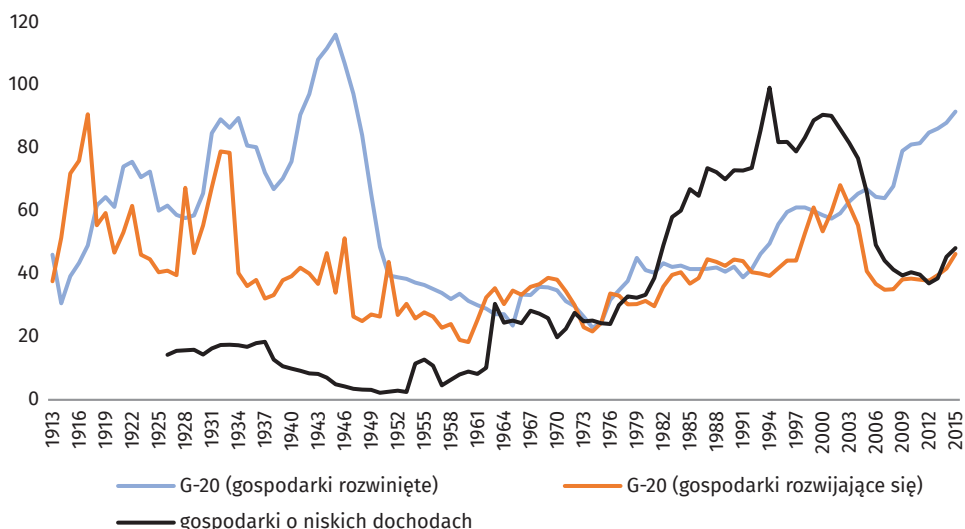
¹⁶ N. Ferguson, *The Great Degeneration. How Institutions Decay and Economies Die*, Penguin Group, New York 2014.

¹⁷ A. Cobham, P. Janský, *Measuring Misalignment: The Location of US Multinationals' Economic Activity versus the Location of their Profits*, "Development Policy Review" 2017, vol. 37, no. 1, s. 91–110.

(wykorzystanie nieuczciwej konkurencji podatkowej pomiędzy państwami)¹⁸. W zależności od szacunków działania takie kosztują rządy łącznie od 500 do 600 mld USD rocznie utraconych wpływów z CIT¹⁹. O skali zjawiska uszczuplenia bazy podatkowej oraz transferowania kapitału świadczą szacunki OECD²⁰ dotyczące efektów wdrożenia międzynarodowej informacji podatkowej pomiędzy jurysdykcjami w ramach wspólnych standardów raportowania (CRS). Od 2018 r. 90 jurysdykcji podatkowych w ramach CRS udostępniło informacje o 47 mln rachunków zagranicznych, o łącznej wartości 4,9 bln EUR. Dobrowolne ujawnienie rachunków zagranicznych, aktywów finansowych i dochodów w okresie poprzedzającym pełne wdrożenie inicjatywy przyniosło ponad 95 mld EUR dodatkowych dochodów (podatków, odsetek i kar) w krajach OECD i G20 w latach 2009–2019²¹.

Rysunek 4.11.5.

Relacja długu publicznego do PKB (%) w latach 1913–2015 – gospodarki G20 oraz gospodarki o niskich dochodach



Źródło: Międzynarodowy Fundusz Walutowy, *Historical Public Debt Database*.

¹⁸ A. Alstadsæter, N. Johannesen, G. Zucman, *Tax Evasion and Inequality*, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2017; *Offshore Activities and Money Laundering: Recent Findings and Challenges*, European Parliament's Panama Inquiry Committee, 2017.

¹⁹ A. Cobham, P. Janský, *Global Distribution of Revenue Loss from Corporate Tax Avoidance: Re-Estimation and Country Results*, "Journal of International Development" 2018, vol. 30, no. 2, s. 206–32; E. Crivelli, A. Ruud de Mooij, M. Keen, *Base Erosion, Profit Shifting and Developing Countries*, IMF Working Paper 2015, vol. 15, no. 118, International Monetary Fund, Washington, DC.

²⁰ *The 2019 AEOI Implementation Report*, Global Forum ON Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes; <https://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/news/implementation-of-tax-transparency-initiative-delivering-concrete-and-impressive-results.htm>

²¹ Dane statystyczne OLAF.

W zakresie finansów publicznych kryzys 2008+ wymusił na większości państw wysoko rozwiniętych konieczność stymulowania gospodarek za pomocą pakietów fiskalnych na dużą skalę, co negatywnie odbiło się na poziomie finansów publicznych wielu państw²². Dług publiczny w relacji do PKB w najbogatszych gospodarkach grupy G20 po 2008+ (rysunek 4.11.5) zrównał się z poziomem długu z okresu wielkiej recesji w latach 30. XX w.

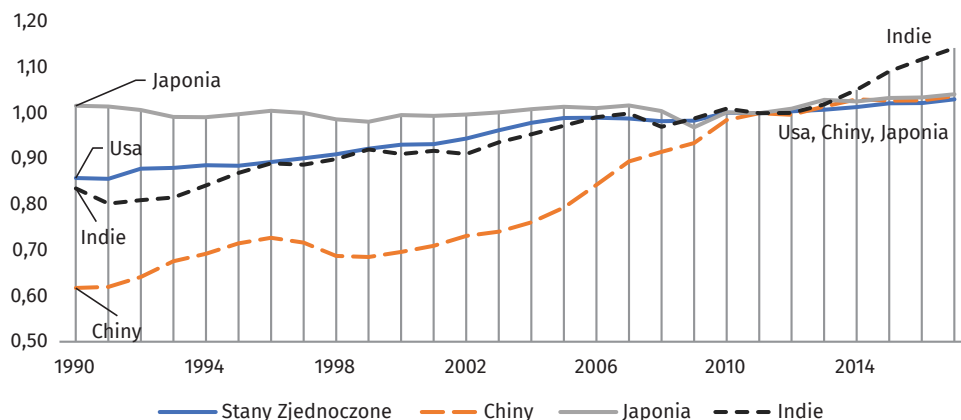
Jeżeli nowe wartości długu publicznego gospodarek rozwiniętych porównamy z wielkościami zadłużenia z okresu II wojny światowej, trudno jest wytłumaczyć społeczeństwu taki stan. Coraz wyższe potrzeby pożyczkowe tych państw zadłużają kolejne pokolenia i z pewnością wpłyną na wysokość transferów społecznych w przyszłości.

Filary konsumpcji światowej

Po kryzysie finansowym 2008+ dynamika globalnego ożywienia nie spełniła oczekiwań i pozostaje słabsza niż ożywienie po poprzednich recesjach. Widoczne jest spowolnienie wzrostu wydajności we wszystkich grupach gospodarek: rozwiniętych, rozwijających się i krajach o niskich dochodach (rysunek 4.11.6)²³.

Rysunek 4.11.6.

Całkowita produktywność czynników produkcji przy stałych cenach krajowych Chin, Japonii, USA i Indii w latach 1990–2018



Źródło: dane Fred Economic Data na podstawie R.C. Feenstra, R. Inklaar, M.P. Timmer, *The Next Generation of the Penn World Table*, "American Economic Review" 2015, vol. 105, no. 10, s. 3150–3182.

²² N. Ferguson, *The Great Degeneration. How Institutions Decay and Economies Die*, Penguin Group, New York 2014.

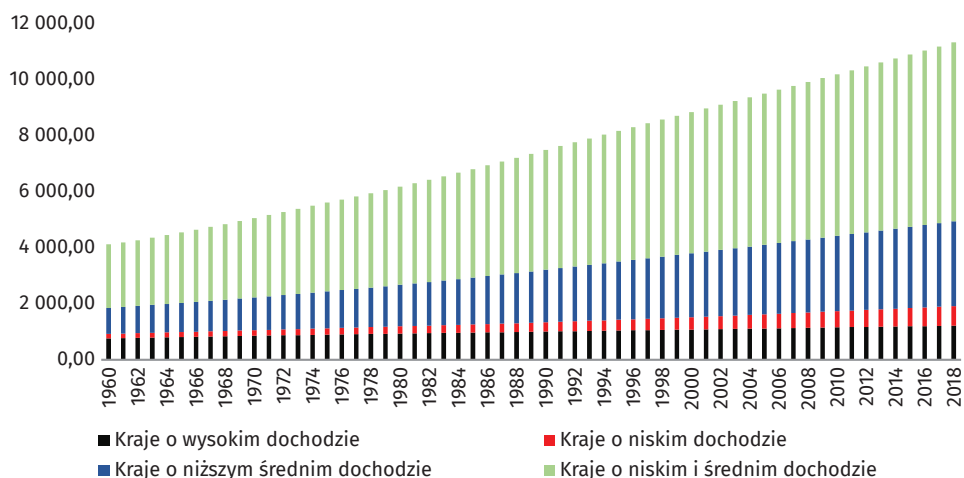
²³ P. Blagrove, E. Vesperoni, *The Implications of China's Slowdown for International Trade*, "Journal of Asian Economics" 2018, vol. 56, s. 36–47.

W gospodarkach tzw. innowacyjnych, jak np. USA czy Japonia, jak i gospodarkach opierających się na offshoringu i outsourcingu innowacji (np. Inie, Chiny) taki stan należy uznać za niepokojący. Skoro bowiem globalnie zintegrowany system produkcji jest tak otwarty na absorpcję innowacji w sektorze IT, branży petrochemicznej i wzrost zainteresowania energią odnawialną, to dlaczego dynamika wzrostu produktywności jest na poziomie odstającym od oczekiwań?

Jeżeli spojrzymy (rysunek 4.11.7) na korzystne trendy demograficzne gospodarek rozwijających się, w tym przede wszystkim kontynentu azjatyckiego (z Chinami i Indiami na czele) – konsumenci z Azji mogą się stać nowym filarem konsumpcji światowej – wpływającym na zmiany rozkładu światowego popytu w przyszłości²⁴.

Rysunek 4.11.7.

Wzrost populacji wg poziomu rozwoju gospodarki w latach 1960–2018 (w mln)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego.

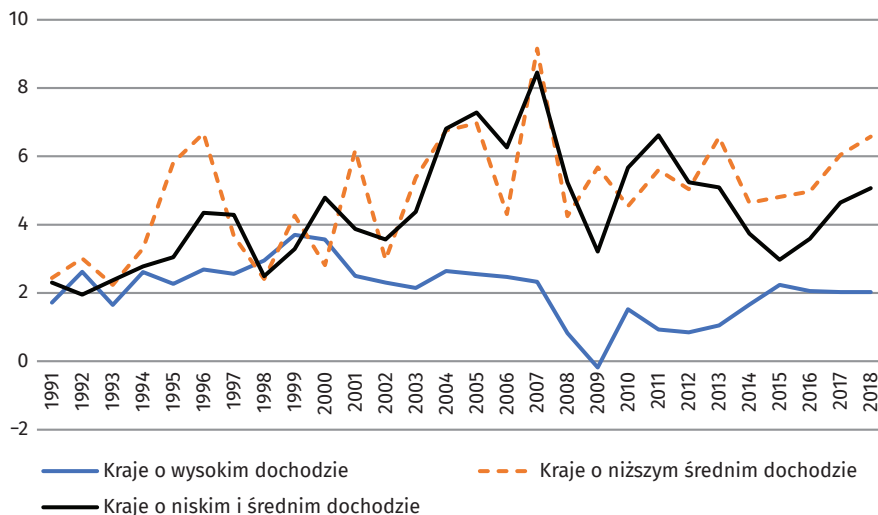
Przewiduje się, że w ciągu najbliższych 20 lat gospodarka światowa przekształci się w kierunku dominacji konsumpcji klasy średniej Chin i Indii. Dynamika wzrostu konsumpcji w krajach o różnym poziomie rozwoju gospodarczego (rysunek 4.11.8) wykazuje prognozy mówiące o 5,5 mld osób posiadających większą siłę nabywczą (wzrost o ponad 2 mld) w 2030 r., z tego ok. 66% stanowić mają obywatele Chin i Indii. Według szacunków będą oni zdolni do generowania 59% konsumpcji całej klasy średniej²⁵.

²⁴ F.B. Wietzke, A. Sumner, *The Developing World's "New Middle Classes": Implications for Political Research, "Perspectives on Politics"* 2018, vol. 16, no. 1, s. 27–140, doi:10.1017/S1537592717003358

²⁵ E. Duffin, *Forecast of the Global Middle Class Population 2015–2030*, "Statista" 2019, Nov. 26; *Developments and Forecasts of Growing Consumerism*, European Commission, Brussels 2019.

Rysunek 4.11.8.

Średni roczny wzrost konsumpcji w latach 1991–2018 wg podziału na poziom rozwoju gospodarczego



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego.

Przeciwny trend prognozowany jest dla gospodarek rozwiniętych, w których klasa średnia mocno odczuła negatywne skutki z powodu kryzysu gospodarczego 2008+, zmieniających się warunków pracy i wzrostu bezrobocia, zwłaszcza wśród osób młodych. Szacuje się, że dominująca obecnie amerykańska klasa średnia będzie tworzyć w 2030 r. tylko 7% światowego popytu, natomiast klasa średnia Niemiec tylko 2%²⁶.

Dynamika przyrostu liczby ludności na świecie jest na tyle duża, że powoduje realną groźbę niedoborów zasobów naturalnych w przyszłości, w związku z ich nadmierną eksploatacją. Pomimo posiadania znacznych zasobów innych globalnych źródeł energii, takich jak np. niekonwencjonalne paliwa kopalne, energia słoneczna, jądrowa czy geotermiczna²⁷, będzie to wciąż problem otwarty. Dodatkowo w krajach wysoko rozwiniętych następuje spadek przyrostu naturalnego i związany z tym proces starzenia się społeczeństw, a w krajach rozwijających się – dynamiczny wzrost liczby urodzeń. Gwałtowny przyrost liczby ludności w najbiedniejszych krajach hamuje ich wzrost gospodarczy²⁸, jak i zagraża stabilności politycznej świata. Przy narastającej polaryzacji

²⁶ R. Charan, *op.cit.*

²⁷ J. Sachs, *Nasze wspólne bogactwo. Ekonomia dla przeludnionej planety*, WN PWN, Warszawa 2009.

²⁸ T. Piketty, *Capital in the Twenty-First Century*, Harvard University Press, Cambridge–Massachusetts–London 2015; A. Pike, A. Rodriguez-Pose, J. Tomaney, *Local and Regional Development in the Global North and South*, „Progress in Development Studies” 2014, vol. 14, s. 21–30, DOI:10.1177/1464993413504346

w przyszłości może wywołać większe fale migracyjne²⁹ niż te, z którymi na skutek destabilizacji gospodarczej i politycznej Bliskiego Wschodu oraz Północnej Afryki próbuje sobie poradzić Unia Europejska.

Wnioski

Złożoność, mniejsze poczucie bezpieczeństwa i globalne przesuwanie działalności gospodarczej oraz konsumpcji w kierunku Chin i Indii wyznaczają trendy zmian globalnych dla współczesnych organizacji gospodarczych. Towarzyszą temu procesowi nieodpowiedzialne wzrosty długu publicznego oraz luka dietności państw rozwiniętych o wysokich dochodach czy dysproporcje dochodowe państw rozwijających się względem rozwiniętych gospodarek państw członkowskich OECD.

Zarówno przedsiębiorstwa, jak i związki przedsiębiorstw muszą wprost modyfikować dotychczasową funkcję genotypową, jeżeli chcą utrzymać się na rynku i wypracować zakładany rozwój. Nie musi to jednak oznaczać wysokiej rentowości, jeżeli w ramach powiązań korporacyjnych i spółek specjalnego przeznaczenia przedsiębiorstwa decydują się na księgowo wykazywanie strat tylko po to, żeby w innej jurysdykcji podatkowej wykazywać ponadnormatywne zyski i wysoki zwrot z kapitałów własnych. Oznacza to dużą mobilność kapitału, która może zmieniać warunki konkurencji na rynku globalnym nie tylko przedsiębiorstw, lecz także państw, dostosowując się do iluzorycznych lub faktycznych cykli koniunkturalnych – zazwyczaj poprzez decyzje portfelowe.

Bibliografia

- Alstadsæter A., Johannesen N., Zucman G., *Tax Evasion and Inequality*, National Bureau of Economic Research, Cambridge 2017.
- Ates A., Bititci U.S., *Change Process: A Key Enabler for Building Resilient SMEs*, "International Journal of Production Research" 2011, vol. 49, no. 18, s. 5601–5618.
- Beech N., Devins D., Gold J., Beech S., *In the Family Way: An Exploration of Family Business Resilience*, "International Journal of Organizational Analysis" 2020, vol. 28, no. 1, s. 160–182.
- Bhagwati J., *In Defence of Globalization with a New Afterword*, Oxford University Press, Oxford 2007.
- Blagrove P., Vesperoni E., *The Implications of China's Slowdown for International Trade*, "Journal of Asian Economics" 2018, vol. 56, s. 36–47.
- Bourdieu P., *The Forms of Capital*, w: *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*, J.E. Richardson (ed.), Greenwood Press, New York 1968, s. 241–258.

²⁹ Ch. Dustmann, F. Fasani, T. Frattini, L. Minale, U. Schönberg, *On the Economics and Politics of Refugee Migration*, "Economic Policy" 2017, vol. 32, no. 91, July, s. 497–550.

- Charan R., *Global Tilt: Leading Your Business Through the Great Economic Power Shift*, Crown Business, New York 2013.
- Cobham A., Janský P., *Global Distribution of Revenue Loss from Corporate Tax Avoidance: Re-Estimation and Country Results*, "Journal of International Development" 2018, vol. 30, no. 2, s. 206–32.
- Cobham A., Janský P., *Measuring Misalignment: The Location of US Multinationals' Economic Activity versus the Location of their Profits*, "Development Policy Review" 2017, vol. 37, no. 1, s. 91–110.
- Crivelli E., Ruud A. de Mooij, Keen M., *Base Erosion, Profit Shifting and Developing Countries*, IMF Working Paper 2015, vol. 15, no. 118, International Monetary Fund, Washington, DC.
- Duffin E., *Forecast of the Global Middle Class Population 2015–2030*, "Statista" 2019, Nov 26, Developments and Forecasts of Growing Consumerism, European Commission, Brussels 2019.
- Dustmann Ch., Fasani F., Frattini T., Minale L., Schönberg U., *On the Economics and Politics of Refugee Migration*, "Economic Policy" 2017, vol. 32, no. 91, July, s. 497–550.
- Fan Y., Xia M., Zhang Y., Chen Y., *The Influence of Social Embeddedness on Organizational Legitimacy and the Sustainability of the Globalization of the Sharing Economic Platform: Evidence from Uber China*, "Resources, Conservation and Recycling" 2019, vol. 151, December, Article 104490.
- Ferguson N., *The Great Degeneration. How Institutions Decay and Economies Die*, Penguin Group, New York 2014.
- Folke C., Carpenter S.R., Walker B., Scheffer M., Chapin T., Rockstrom J., *Resilience Thinking: Integrating Resilience, Adaptability and Transformability*, "Ecology and Society" 2010, vol. 15, no. 4.
- Graça S., Barry J., *A Global Examination of Cognitive Trust in Business-to-Business Relationships*, New Insights on Trust in Business-to-Business Relationships (Advances in Business Marketing and Purchasing, vol. 26), Emerald Publishing Limited, 2019, s. 7–36. <https://doi.org/10.1108/S1069-096420190000026005>
- Hitt M.A., Ahlstrom D., Dacin M.T., Levitas E., Svobodina L., *The Institutional Effects on Strategic Alliance Partner Selection in Transition Economies: China vs. Russia*, "Organization Science" 2004, vol. 15, no. 2, s. 173–185.
- Lok K.L., So A., Opoku A., Song H., *Globalized Service Providers' Perspective for Facility Management Outsourcing Relationships: Artificial Neural Networks*, "Management Decision" 2019, www.emeraldinsight.com/0025-1747.htm
- McManus S., Seville E., Brunson D., Vargo J., *Resilience Management: A Framework for Assessing and Improving the Resilience of Organisations*, "Resilience Organisations Research Report" 2007, no. 1, Resilient Organisations, New Zealand, 2007.
- Mishkin F.S., *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*, 6th Edition, Addison Wesley Longman, New York 2001.
- Offshore Activities and Money Laundering: Recent Findings and Challenges*, European Parliament's Panama Inquiry Committee, 2017.
- Pashapour S., Bozorgi-Amiri A., Azadeh A., Ghaderi S.F., Keramati A., *Performance Optimization of Organizations Considering Economic Resilience Factors under Uncertainty: A Case Study of a Petrochemical Plant*, "Journal of Cleaner Production" 2019, vol. 231, 10 September, s. 1526–1541.
- Piketty T., *Capital in the Twenty-First Century*, Harvard University Press, Cambridge– Massachusetts– London 2015.
- Pike A., Rodriguez-Pose A., Tomaney J., *Local and Regional Development in the Global North and South*, "Progress in Development Studies" 2014, vol. 14, s. 21–30, DOI:10.1177/1464993413504346.

- Resilient Organisations, *Resilience Benchmark Tools*, www.resorgs.org.nz/Current-Research/the-resilience-benchmark.html, 2012.
- Sachs J., *Nasze wspólne bogactwo. Ekonomia dla przeludnionej planety*, WN PWN, Warszawa 2009.
- Sapeciay Z., Wilkinson S., Costello S.B., *Building Organisational Resilience for the Construction Industry New Zealand Practitioners' Perspective*, "International Journal of Disaster Resilience in the Built Environment" 2017, vol. 8, no. 1, s. 98–108.
- Scheffer M., *Critical Transitions in Nature and Society*, Princeton University Press, Princeton, NJ 2009.
- Stoelhorst J.W., Richerson P.J., *A Naturalistic Theory of Economic Organization*, "Journal of Economic Behavior & Organization" 2013, Elsevier, 90S, s. 45–56.
- Suchman M.C., *Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches*, "Academy of Management Review" 1995, vol. 20, no. 3, s. 571–610.
- The 2019 AEOI Implementation Report, Global Forum ON Transparency and Exchange of Information for Tax Purposes*, <https://www.oecd.org/tax/automatic-exchange/news/implementation-of-tax-transparency-initiative-delivering-concrete-and-impressive-results.htm>
- Wietzke F. B., Sumner A., *The Developing World's "New Middle Classes": Implications for Political Research*, "Perspectives on Politics" 2018, vol. 16, no. 1, s. 127–140, doi:10.1017/S1537592717003358